

AUX ENTREPRENEURS QUÉBÉCOIS : DES DÉBOUCHÉS PLUS PROCHES QUE VOUS NE LE PENSEZ!

Connaissez-vous le Nord-est américain?

Article tiré de : [Exportateurs avertis](#)

Le Québec regorge de possibilités d'affaires. Après des années marquées par une faible croissance des exportations, les ventes des entreprises québécoises devraient monter en flèche durant les deux prochaines années. Cette bonne nouvelle témoigne de la capacité des exportateurs québécois à profiter des occasions découlant de la faiblesse du dollar canadien et de la vigueur de l'économie américaine.

Actuellement, le tiers des exportations vers les États-Unis, soit plus de 13 milliards de dollars l'an dernier, se destine à sept états du Nord-est : le Vermont, le Maine, le Massachusetts, le Connecticut, le Rhode Island, New York et le New Hampshire.

« Nous espérons voir ces chiffres augmenter », affirme Claudine Carpentier, directrice des corridors de commerce de la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ).

Le commerce est sans contredit la clé du développement économique du Québec et du Nord-est américain. D'après M^{me} Carpentier, les entreprises des deux côtés de la frontière ont plusieurs raisons de renforcer les liens commerciaux qui les unissent.

Tout d'abord, la proximité géographique du Québec et du Nord-est américain favorise les échanges, tout comme les similarités entre leurs principaux secteurs d'activité.

« Sans oublier la qualité et l'expertise de nos marchés respectifs, qui sont de renommée mondiale et qui peuvent servir d'avantage concurrentiel », ajoute Mme Carpentier.

Avec son réseau de plus de 140 chambres de commerce, la [FCCQ](#) représente plus de 60 000 entreprises de partout au Québec. Sa mission est d'assurer un environnement économique concurrentiel et propice à la créativité pour les entreprises québécoises. Selon M^{me} Carpentier, les secteurs privilégiés sont l'aéronautique, la défense, le transport maritime, l'industrie alimentaire, la construction, les technologies vertes, les

bâtiments écologiques, l'énergie, les sciences de la vie, les technologies de l'information, les routes et les transports et les nouvelles technologies de fabrication.

« L'avenir du Québec est des plus prometteurs, affirme M^{me} Carpentier. La FCCQ va tout faire pour encourager l'innovation et rendre les entreprises québécoises encore plus concurrentielles ».

Que peuvent faire les entreprises québécoises pour percer dans le Nord-est américain?

D'après M^{me} Carpentier, le plus difficile est de se qualifier pour l'exportation et de trouver des acheteurs. « Pour pouvoir profiter de ces débouchés, les entreprises doivent apprendre à trouver des marchés pour leurs biens et services, à dénicher de bons partenaires d'affaires et à bâtir un bon réseau », ajoute-t-elle.

« Il y a un marché gigantesque à côté de notre province, dit-elle, et avec la faiblesse actuelle du dollar, les entreprises du Québec disposent d'un nombre incroyable de débouchés ».

Voilà pourquoi la FCCQ a lancé [COREX](#), un programme conçu pour encourager le commerce entre le Québec et le Nord-est américain. Les objectifs de COREX sont de promouvoir les échanges entre ces deux régions, de simplifier les processus afin d'inciter davantage d'entreprises québécoises à exporter, d'accroître les exportations québécoises et de favoriser la croissance internationale des entreprises en les aidant à mieux cibler les marchés.

Le portail COREX pour les exportateurs québécois

COREX comporte deux outils : un portail d'information et une plateforme de maillage visant à favoriser la croissance des entreprises québécoises dans le Nord-est américain.

Le portail Web aide les entreprises à évaluer si elles sont prêtes à exporter et à trouver les meilleurs secteurs d'activité, en plus de leur proposer les corridors de commerce les plus prometteurs. Selon M^{me} Carpentier, on y trouve tous les renseignements nécessaires pour accéder aux principaux corridors de commerce du nord-est américain.

La plateforme de maillage interentreprises [Opportunités COREX](#) sert à renforcer et à développer les échanges entre les entreprises du Nord-est américain et du Québec. Elle permet aux entrepreneurs d'établir un maillage bien ciblé afin de trouver des

acheteurs et des fournisseurs, ainsi que de nouveaux marchés et de nouveaux partenaires.

« Le Québec a un fort potentiel de développement économique, dit M^{me} Carpentier. Comme nous avons un petit marché intérieur, nous devons développer notre commerce international, particulièrement dans les créneaux où nous excellons. C'est ce qui permettra au Québec de demeurer concurrentiel à long terme ».

Pour vous inscrire à l'avance à la plateforme de réseautage COREX B2B et découvrir des débouchés en septembre, cliquez sur www.corexb2b.com.