



Fédération des chambres  
de commerce du Québec | **fccq**

Allocution de Mme Françoise Bertrand  
Présidente directrice générale  
Fédération des chambres de commerce du Québec

**Salon des Entrepreneurs – Conférence technique**  
Le Québec, Porte d'entrée sur le marché nord-américain

**« Choisir un partenaire commercial québécois »**

Paris

L'allocution prononcée fait foi

5 février 2009

Je voudrais tout d'abord remercier les organisateurs du Salon des Entrepreneurs de leur aimable invitation à vous parler des avantages de commercer avec le Québec, votre porte d'entrée sur le marché nord-américain. Les liens qui unissent le Québec et la France ont un caractère très particulier, tissés par une longue histoire et une communauté de langue. Les échanges culturels et touristiques des dernières décennies nous ont incontestablement rapprochés en contribuant à mieux nous connaître et à renforcer l'amitié qui nous unit. Nous devons avoir la même ambition en ce qui concerne l'ensemble de nos échanges commerciaux. Bien que le commerce total entre le Québec et la France tend à être à peu près stable, le potentiel d'échanges demeure immense tout comme celui entre l'Europe et l'ensemble du Canada et des États-Unis. Il y a donc des perspectives réelles de croissance des investissements français dans la grande région de l'ALÉNA, particulièrement dans sa partie nord où, à partir du Québec, les entreprises ont accès à un marché de 130 millions de consommateurs dans un rayon de 1000 kilomètres.

Pourquoi un entrepreneur français devrait-il choisir un partenaire commercial québécois pour accéder au grand marché nord-américain et à la zone de l'ALÉNA ? Les collègues qui prendront la parole après moi vous présenteront des avantages particuliers du Québec. Je voudrais pour ma part mettre l'accent sur la présence solidement établie des entreprises québécoises aux États-Unis et sur leur capacité de servir de relais et de partenaire pour les entrepreneurs français.

Les entreprises françaises qui envisagent d'exporter ou d'implanter une entreprise en Amérique du Nord doivent savoir que les États-Unis constituent un partenaire commercial naturel pour la majorité des entreprises québécoises, en raison notamment de la proximité géographique, de la richesse de nos voisins du Sud et de la complémentarité des économies. Un marché de 130 millions de consommateurs s'offre au Québec dans un rayon de 1000 kilomètres, et les exportations québécoises augmentent rapidement bien au-delà de cette distance.

En fait, l'économie québécoise est fortement axée sur les exportations qui représentent plus du tiers de son PIB. Or, 77 % de ces exportations sont destinées aux États-Unis. Cette ouverture sur les marchés extérieurs n'est pas seulement le fait des grandes

entreprises; les PME (qui comptent moins de 250 employés) sont aussi fortement présentes sur le marché américain. Plus de 45 % de nos PME exportent chez nos voisins du sud, soit un taux nettement plus élevé que celui observé dans la plupart des pays de l'OCDE. Plusieurs PME y ont établi des filiales alors que d'autres disposent de bureaux de vente ou ont recours à des distributeurs opérant sur le marché nord-américain.

En 2006, le Québec a exporté aux États-Unis pour 54,3 milliards de dollars de marchandises. Ces exportations sont géographiquement concentrées dans la région du Nord-Est qui inclut les États de la Nouvelle-Angleterre, l'État de New York et tous les autres jusqu'à la limite de Washington au Sud et du Midwest à l'Ouest. Au total, ces États sont la destination d'environ 60 % des exportations québécoises. Mais l'aire commerciale du Québec tend à s'étendre rapidement dans les États du Sud et de l'ouest qui accaparent environ 40 % de nos exportations.

Cette évolution illustre la capacité de desserte de nos infrastructures ferroviaires, routières et maritimes ainsi que le dynamisme de nos industries du transport. En choisissant le Québec pour accéder au marché nord-américain, l'entrepreneur français mise sur la porte d'entrée la plus efficace de toute la côte atlantique. La géographie a doté le Québec d'avantages indéniables que les entreprises reconnaissent de plus en plus. Tout d'abord, il y a le port de Montréal, qui reçoit plus d'un million de conteneurs par année et dont une forte proportion provient d'Europe ou y sont destinés. Environ la moitié des conteneurs en provenance d'Europe sont destinés aux États-Unis et, vice-versa, 50 % des conteneurs venant du marché américain prennent la route du Vieux continent.

Le succès du port de Montréal tient largement à son intégration à un système intermodal qui assure la desserte de toute l'Amérique du Nord et de la zone de l'ALÉNA avec une efficacité incomparable. Le conteneur venant d'Europe et qui entre à Montréal est aussitôt pris en charge par les chemins de fer ou les camions pour être acheminé à sa destination nord-américaine, où que ce soit sur le continent. La présence de voies ferrées et l'accès des camions sur le site même du port, à quelques mètres des navires

porte-conteneurs, assurent un service des plus rapides. On comprend que de tous les ports de la côte nord-atlantique, le port de Montréal soit celui qui connaisse le taux de croissance le plus élevé. En outre, nos entreprises ferroviaires et de camionnage ont développé des réseaux de desserte du marché américain des plus performants. Ce qui signifie qu'une entreprise française qui choisit de s'implanter au Québec pour accéder au marché américain fait un choix économique indéniablement avantageux en plus de miser sur une porte d'entrée des plus efficaces pour expédier ses exportations venant d'Europe et destinées au Canada et aux États-Unis.

Je vous ai parlé beaucoup du marché américain qui domine, et de loin, à l'intérieur de la zone de l'ALÉNA. Mais il ne faut pas négliger le marché canadien et ses 33 millions de consommateurs. Les onze millions de consommateurs de l'Ontario représentent un des marchés les plus prometteurs de l'Amérique du Nord, et ce marché est aux portes du Québec. Le Canada est notre deuxième partenaire économique après les États-Unis. On y achète pour au-delà de 37 milliards de dollars de biens et de services chaque année. Enfin, le marché canadien possède une fenêtre directe sur l'Asie grâce à sa côte du Pacifique.

La structure économique des pays développés tend à s'uniformiser par l'effet conjugué de la diffusion des innovations technologiques et de la mondialisation. Le secteur des services domine désormais partout dans les pays industrialisés et les secteurs primaire et manufacturier comportent un contenu technologique de plus en plus élevé. Une grande part de nos exportations est concentrée dans la première transformation des métaux, le matériel de transport, le papier, les machines et les produits chimiques. Près de 40 % des biens exportés reposent sur la haute technologie et la moyenne-haute technologie. Le Québec a donc une économie qui a peu à envier sur le plan technologique, en particulier dans les secteurs animés par les grandes entreprises.

La présence de multinationales étrangères atteste de la compétitivité du Québec à l'échelle continentale et mondiale. C'est ainsi que le Québec comptait en 2006 environ 1370 sociétés sous contrôle étranger. Les plus nombreuses (559) proviennent des États-Unis, suivies par celles de la France (252), nettement plus nombreuses que celles

venant du Royaume-Uni (153), pourtant notre premier partenaire commercial européen. La présence de sociétés françaises en aussi grand nombre au Québec est une occasion de plus pour les entreprises de l'Hexagone de se développer sur le marché nord-américain.

Si les entrepreneurs français cherchent une raison supplémentaire de miser sur le Québec comme porte d'entrée sur le marché de l'ALÉNA, ils pourraient jeter un regard sur le contexte politique qui me semble des plus favorables. En effet, le Canada et l'Union européenne (UE) ont amorcé l'an dernier des discussions en vue de conclure une entente de partenariat économique. Cet accord a pour but de favoriser le commerce des biens et services ainsi que la circulation des capitaux et des travailleurs qualifiés. Il vise également à accélérer la reconnaissance mutuelle des compétences professionnelles et des réglementations, à approfondir les engagements en matière de libéralisation des services, de protection de la propriété intellectuelle et d'ouverture à l'égard de la propriété étrangère. L'entente devrait également porter sur les tarifs douaniers, les barrières non tarifaires et l'accès aux marchés publics tout en conférant une place prépondérante au respect des normes du travail et en favorisant le développement durable.

En réalité, c'est le Québec et son premier ministre, M. Jean Charest, qui a été à l'origine le leader de ce projet. C'est ainsi que le Québec et la France ont signé récemment une entente sur la reconnaissance mutuelle des compétences des travailleurs qualifiés. C'est aussi dans ce contexte que le Québec et l'Ontario ont conclu en 2007 une entente générale de coopération, l'Ontario étant le premier partenaire commercial de l'Union européenne. Bref, le Canada et l'Union européenne préparent le terrain pour accroître le commerce de la part et d'autre de l'Atlantique et pour fournir un cadre d'affaires plus attrayant. Une fois cette entente conclue, il sera plus facile aux entrepreneurs français de s'établir au Québec pour accéder au marché nord-américain. Ils se heurteront à moins d'obstacles et disposeront davantage de moyens pour implanter leur entreprise au Québec ou pour accroître leurs exportations dans la zone de l'ALÉNA.

Ce projet de partenariat économique entre le Canada et l'Union européenne est appuyé par de nombreuses grandes entreprises canadiennes et françaises. Qu'il s'agisse d'Alstom, de Bombardier, des chemins de fer Canadien National, de Gaz de France, Lafarge, Fruits et Passion, Rio Tinto, Siemens, SNC-Lavalin, Suez, Total ou d'Ubisoft Entertainment, ces entreprises ont déjà pied sur toute la planète avec un ancrage solide au Canada et en Europe. Elles constituent en soi des « success stories » qui doivent leur réussite à un développement patient, soit par l'établissement de filiales, soit par l'ouverture de points de vente ou la collaboration avec des distributeurs aguerris et familiers avec le marché nord-américain.

La Fédération des chambres de commerce du Québec que je préside connaît bien ces grandes entreprises, autant que le réseau des PME exportatrices établies dans les diverses régions. La Fédération est solidement enracinée dans tout le Québec puisqu'elle regroupe les quelque 160 chambres locales ou régionales qu'on y retrouve. Elle est en outre largement ouverte sur les États-Unis et la zone de l'ALÉNA. En effet, la Fédération est engagée dans un vaste mouvement de coopération nord-sud animé à la fois par les milieux d'affaires et les gouvernements. C'est ainsi que nous avons conclu il y a maintenant sept ans une entente de coopération avec les milieux d'affaires de l'État de New York. Nous avons aussi signé récemment des accords avec les chambres de commerce du Vermont et du New Hampshire. Un accord semblable a été conclu l'an dernier avec la chambre de commerce de l'Ontario. D'autres projets sont en gestation, qui pourraient nous mener éventuellement à des collaborations tripartites impliquant non seulement des partenaires américains, mais aussi mexicains. Plusieurs gouvernements des États et des provinces de l'ALÉNA ont également signé des ententes et développé divers modes de coopération.

C'est dans ce contexte que la Fédération des chambres de commerce du Québec s'est impliquée pour rendre la frontière canado-américaine plus fluide, plus efficace et plus sûre. Après plusieurs années d'efforts soutenus et de collaboration avec nos partenaires d'affaires et les gouvernements des deux côtés de la frontière, nous avons atteint plusieurs des objectifs que nous nous étions fixés. Par exemple, le plus important poste frontalier entre le Québec et les États-Unis, en direction de New York,

dispose maintenant des installations les plus modernes et les plus efficaces. Plusieurs des camions se dirigeant vers les États-Unis peuvent franchir la frontière en quelques minutes seulement alors que la moyenne du temps d'attente ne dépasse pas vingt minutes. L'implantation de nouvelles technologies permet d'espérer que le passage à la frontière deviendra éventuellement une simple formalité.

L'Union européenne et la zone de l'ALÉNA constituent les deux plus riches marchés de la planète, et ils sont loin d'avoir exploité leur plein potentiel d'échanges. Partenaires commerciaux naturels par leur histoire, leur langue et leur économie, le Québec et la France possèdent tous les atouts pour tirer parti de la croissance du commerce entre ces deux grandes régions de l'Atlantique. J'ai illustré à grands traits pourquoi les entrepreneurs français doivent choisir le Québec comme porte d'entrée sur le marché nord-américain. Je dis aux entrepreneurs français qu'ils sont les bienvenus au Québec et qu'ils peuvent compter sur notre appui pour faciliter leur implantation chez nous et leur développement en Amérique du Nord.

Merci à nouveau de votre invitation.