

## Atelier « 10 tables de discussions »

### **Réduire la dépendance vis-à-vis du marché américain**

### **Quels sont les leviers disponibles ?**

Animé par Ingrid Peignier (CIRANO)

Dans le cadre du Rendez-vous annuel du pôle bioalimentaire en avril 2025, des tables de discussion ont été organisées afin de faire émerger des pistes concrètes pour soutenir le développement d'un système bioalimentaire durable au Québec. Cette démarche visait à enrichir la programmation du Pôle bioalimentaire en s'appuyant sur l'intelligence collective et les expertises de terrain.

#### Bonnes pratiques et initiatives

- Produits québécois reconnus pour leur qualité et leur origine nordique distinctive.
- Les entreprises québécoises sont agiles, rapides et flexibles, comparativement aux grandes multinationales.
- Énergie verte et image environnementale forte, un levier de différenciation sur les marchés internationaux.
- Existence d'écosystèmes favorables au développement de nouveaux produits et à l'accompagnement à l'export (délégués commerciaux, ORPEX, MAPAQ...).
- Plusieurs entreprises innovantes inspirantes.
- Exporter peut soutenir le marché local : augmentation des volumes = réduction du coût unitaire et des prix locaux.

#### Éléments manquants

- Réglementations non harmonisées (notamment interprovinciales et internationales).
- Capacité de production limitée : manque d'automatisation et de mécanisation.
- Durée de vie des produits souvent trop courte pour les exigences de l'export.
- Peu d'exploitation des accords de libre-échange, notamment avec l'Union européenne.
- Incertitude économique et commerciale : les entreprises doivent jongler avec les risques liés aux taux de change, tarifs, normes.
- Manque de communication sur les ressources disponibles pour exporter (ex. programmes, accompagnement à l'étranger).

#### Actions à prioriser

1. Ne pas oublier le marché local
  - Continuer à développer le marché québécois et à réduire l'insécurité alimentaire, tout en utilisant l'exportation comme levier de croissance.
  - Miser sur les marques territoriales pour renforcer l'ancrage local.
2. Faciliter l'accès aux marchés étrangers

- Centraliser les commandes pour aider les PME à atteindre des volumes suffisants (ex. initiatives comme Wise Market).
- Développer des outils de cartographie des acteurs, ressources, programmes et accompagnements disponibles.
- Mieux communiquer sur les aides à l'exportation et sur le rôle des délégués commerciaux (leurs compétences, fonctions, points de contact).

3. Soutenir les entreprises via des mesures fiscales et réglementaires

- Mettre en place des assouplissements fiscaux ciblés (ex. crédits d'impôt pour les entreprises affectées par les tarifs ou coûts logistiques).
- Favoriser l'harmonisation réglementaire pour simplifier l'accès à de nouveaux marchés.

4. Miser sur la transformation locale

- Investir dans la transformation alimentaire au Québec pour capturer la valeur ajoutée avant l'export (ex. ne pas envoyer des matières premières qui reviendraient transformées).
- Intégrer l'intelligence artificielle et l'innovation pour augmenter la performance du secteur.

5. Voir le contexte actuel comme une opportunité

- Attirer des investisseurs étrangers, notamment américains, en mettant en valeur la performance, la résilience et l'attractivité du Québec.
- Changer le paradigme : ne plus opposer local et international, mais penser les deux comme complémentaires et stratégiques.