

TECHNOPOLE MARITIME DU QUÉBEC
6 SEPTEMBRE 2022



**COMMERCE
INTERNATIONAL
QUÉBEC**

LE RÉSEAU DES ORPEX
DU QUÉBEC

**Services de proximité à
l'exportation dans toutes
les régions du Québec**

Par Nadine Brassard, Présidente



**Un réseau de 20
organismes régionaux de
promotion des exportations**

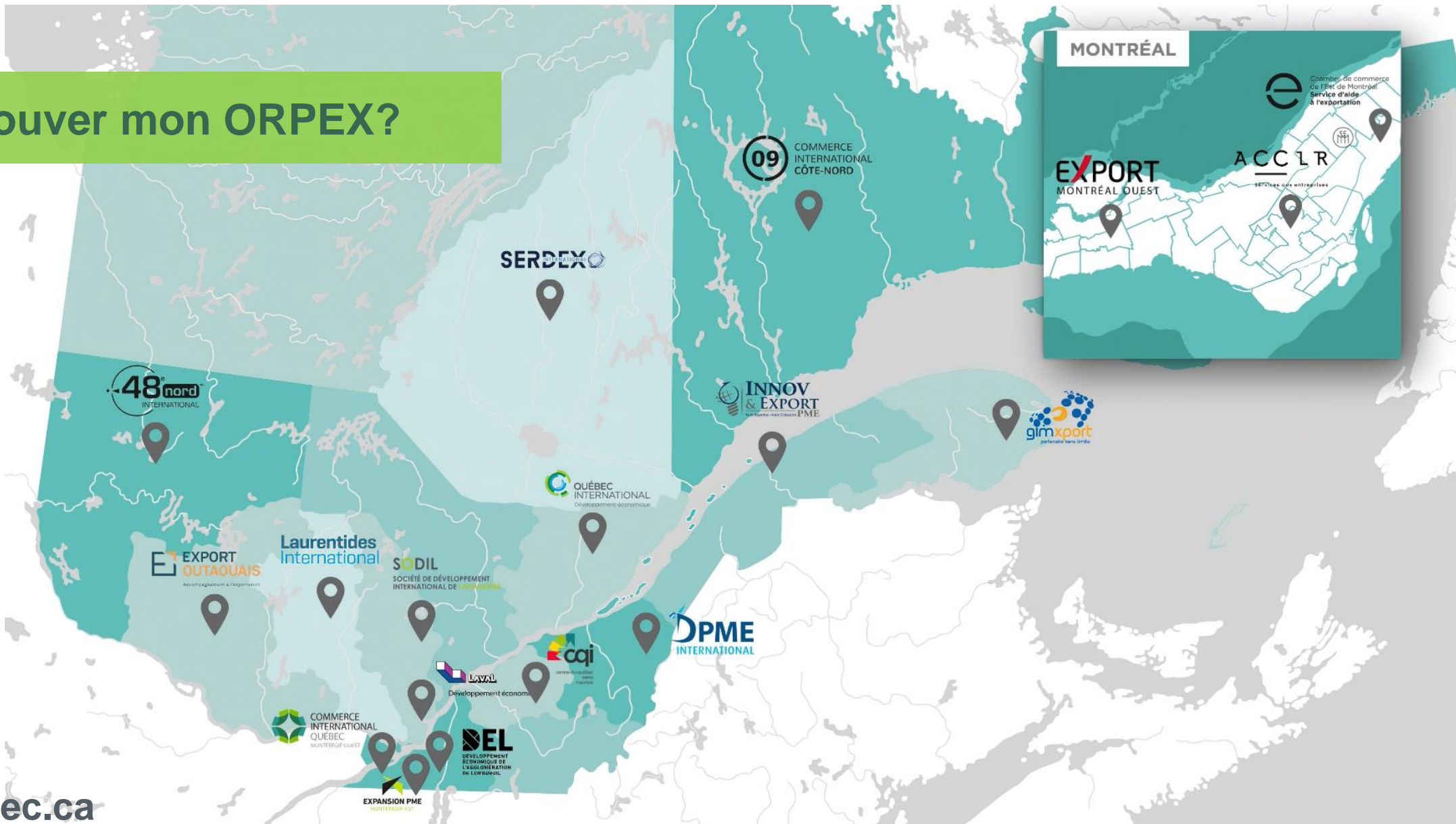


**2 500 PME accompagnées
annuellement dans toutes
les régions du Québec**



**Plus de 65 experts offrant
des services-conseils
d'impact**

Comment trouver mon ORPEX?



www.ciquebec.ca

LE RÉSEAU DES ORPEX DU QUÉBEC

 COMMERCE INTERNATIONAL QUÉBEC



Être mieux préparé et réussir votre commercialisation hors Québec

Établir un plan d'action à l'exportation

Revoir votre stratégie

Évaluer les risques et le potentiel de marché

Comprendre les besoins de votre entreprise

**POURQUOI
TRAVAILLER
AVEC VOTRE
ORPEX**



1

PME Manufacturière

2

PME de services à valeur ajoutée

3

PME agroalimentaire

Que vous soyez un exportateur débutant ou chevronné, votre ORPEX peut vous accompagner et vous aider à atteindre vos objectifs.

**NOTRE
CLIENTÈLE**

NOS SERVICES

Plans d'affaires à l'exportation



Études et justifications de marchés



Révision et adaptation de vos stratégies marketing



Diagnostic à l'exportation



Formations
Réseautage
Mise en relations



Exemple d'accompagnement

Secteur d'activité

Entreprise du génie maritime

Territoire

États-Unis

Objectif

Démarrer vos démarches pour vendre hors Québec et obtenir du financement à l'exportation

Accompagnement

- Réalisation d'un diagnostic export pour valider la capacité à l'exportation de votre entreprise
- Études et justifications de marchés / adaptation de votre modèle d'affaires au contexte international / élaboration ou révision de vos stratégies
- Rédaction d'un plan à l'exportation

Résultat

Stratégie sur un an, plan d'action et budget d'exportation permettant de faire une demande de financement auprès des différents programmes d'aide à l'exportation



QUAND CONTACTER SON ORPEX? EXEMPLE D'ACCOMPAGNEMENT

Trouver du financement

Vérifier la fiabilité des partenaires, des fournisseurs et des acheteurs potentiels

Trouver le temps de gérer les activités internationales

Remplir les procédures bureaucratiques et réglementaires

Adapter ses produits et/ou services

Trouver de l'information sur les marchés étrangers

Identifier les opportunités et partenaires d'affaires

Protéger la propriété intellectuelle

S'adapter à la culture d'affaires des pays étrangers

Déterminer la stratégie appropriée



**COMMERCE
INTERNATIONAL
QUÉBEC**

LE RÉSEAU DES ORPEX
DU QUÉBEC

**Merci de votre
attention!**

Pour trouver votre ORPEX: ciquebec.ca
