

# « La commercialisation, c'est le gros problème »

— Catherine Gervais, présidente de Commerce International Québec

**François Normand**

francois.normand@tc.tc

**Entrevue 60 secondes** — **Commerce International Québec, que vous dirigez, appuie les PME sur les marchés internationaux. Quel est leur principal défi ?**

C'est de loin la commercialisation. C'est le gros problème. Les entreprises sont par exemple souvent dépassées par les nouvelles stratégies de positionnement sur Internet. C'est incroyable le nombre de gens de génie qui ont des produits exceptionnels, mais qui ne sont pas capables d'aligner deux mots lorsqu'ils font face à un acheteur ! Les entrepreneurs ne sont pas tous des communicateurs.

**Que fait concrètement Commerce International Québec pour aider les entrepreneurs à améliorer leur force de vente ?**

Nos spécialistes en commerce international dans nos

## 65,6

**Les exportations de marchandises du Québec sont montées à 65,6 milliards de dollars canadiens en 2013, soit le niveau le plus élevé depuis la crise économique de 2008 (70,7 G\$). Au cours des dix dernières années, le sommet de nos expéditions a été atteint en 2006, à 73,1 G\$.**


Source : Institut de la statistique du Québec

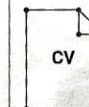
19 ORPEX leur donnent des séances de coaching et de la formation. Parfois, on les accompagne aussi sur le terrain à l'étranger afin de les aider à améliorer leur processus de vente. On peut également analyser le site Internet de l'entreprise afin d'essayer de le modifier pour qu'il « parle » aux clients. Mais avant toute chose, on prépare les entrepreneurs à choisir le bon marché

étranger et à appliquer la stratégie marketing en fonction de ce marché. Après cela, c'est à l'entrepreneur de partir avec ce bagage et de faire quelque chose, en allant seul à l'étranger ou en participant à des missions commerciales. Mais il doit absolument faire des suivis au retour !

**Voyez-vous bien des entreprises qui n'entrent pas en contact avec les clients ou les partenaires potentiels qu'ils ont rencontrés à l'étranger ?**

Oui, et c'est un problème majeur. Le suivi n'est pas nécessairement la priorité des entrepreneurs, surtout dans les petites entreprises qui n'ont pas vraiment de structures de vente. Au jour le jour, les dirigeants ont beaucoup de responsabilités et de feux à éteindre. C'est pourquoi il est important de nommer une personne au sein de l'entreprise qui soit

responsable du développement de marché et qui mettra vraiment de l'énergie là-dessus. C'est ce que font les entrepreneurs que je connais qui ont réussi à l'international. 



**Catherine Gervais**

Présidente de Commerce International Québec (le réseau des ORPEX du Québec) et directrice générale de Carrefour Québec International (qui réunit les ORPEX du Centre-du-Québec, de l'Estrie et de la Mauricie).

Commerce International Québec aide et appuie les exportations dans toutes les régions du Québec par l'intermédiaire de ses membres, soit les 19 organismes régionaux de promotion des exportations (ORPEX). Détentrice d'un MBA de l'Université du Québec à Trois-Rivières, Catherine Gervais a notamment occupé dans le passé le poste de coordonnatrice à l'Association des femmes chefs d'entreprises du Maroc.

