PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Rapport annuel

2006 - 2007

Abitibi • Témiscamingue

48e nord MC international

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Table des matières

Mot du Président et du Directeur général **2**

Administration générale **3**

Conseil d'administration 3

Ressources humaines 4

Faits saillants **6**

Mandats **7**

Bilan des réalisations **8**

Missions commerciales 9

Formations 14

Activités 16

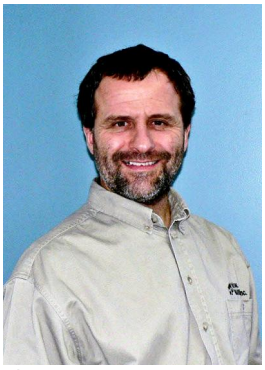
Accompagnement & Q-WEB 17

Communications 18

Partenaires **19**

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Mot du président et du directeur général



L'année 2006 s'est déroulée sous le signe de la nouveauté chez 48e Nord international : première Assemblée Générale Annuelle publique, premier Omnium des exportateurs, première Soirée des monarques et l'introduction d'un service de premier répondant auprès du Québec Wood Export bureau (Q-WEB). C'est donc avec un sentiment d'accomplissement que nous vous présentons le rapport annuel couvrant les activités de 48e Nord international au cours de sa 9e année d'existence.

Ce rapport contient les principales réalisations de notre équipe. Nous travaillons de concert avec nos partenaires en vue de faire du commerce extérieur un levier économique majeur du développement et de la croissance de notre région. Nous tenons donc à remercier notre conseil d'administration et le personnel permanent, qui ont tous mis leurs compétences et leur créativité à contribution.

Notons que notre apport au développement du commerce international en région passe par nos services conseils, nos formations, nos missions commerciales à l'étranger ainsi que nos projets structurants.

Nous sommes fiers de nos résultats positifs qui traduisent notre dynamisme et dévouement. 48e Nord international est actif sur l'ensemble de son territoire : il agit à titre de partenaire dans le cadre de maintes activités de développement économique régional.

Enfin, nous ne pouvons passer sous silence le départ de deux personnes importantes au sein de 48e Nord international : nous désirons donc remercier sincèrement M. Mario Barrette, qui a tenu la présidence de 48e Nord international de 1998 à 2007, ainsi que M. Christian Grenier, qui a été directeur général et commissaire à l'international de mars 2005 à mars 2007.

Merci et bonne lecture !

Guillaume Marquis
Président par intérim

Lyne Fortin
Directrice générale et
Commissaire à l'international

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Les administrateurs et observateurs constituent une source privilégiée d'expertise pour 48e Nord international. Ils apportent des points de vue variés, des connaissances pointues dans leur secteur d'activité ainsi que l'expérience nécessaire à une prise de décision efficace.

Administrateurs

MARIO BARRETTE
Président
Rouyn-Noranda

GUILLAUME MARQUIS
Vice-président
Abitibi Ouest

ALBERT BERGERON
Trésorier
Témiscamingue

FRANÇOIS DUBÉ
Administrateur
Vallée de l'Or

JEAN-LOUIS MARCOUX
Administrateur
Abitibi-Est

Observateurs

ANDRÉ ROULEAU
Observateur
CLD de Rouyn-Noranda

LUC GUERTIN
Observateur
Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation

LINDA MILLIER
Observatrice
Développement économique Canada

SIMON LETENDRE
Observateur
Conférence régionale des élus

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Voici l'équipe 2006 de 48e Nord international

Christian Grenier
Directeur général &
Commissaire à l'international

Lyne Fortin
Directrice de projets internationaux

Laura Fortier
Directrice des communications
et de la formation

Katrine Lévesque
Conseillère en commerce
international

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Faits saillants & mandats

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

- Près de **30 entreprises** ont participé aux diverses foires commerciales :
  - 22 secteur minier;
  - 3 secteur forestier;
  - 4 secteur agroalimentaire;
- Plus de **200 personnes** ont participé aux diverses formations et activités;
- **7 nouvelles entreprises exportatrices** en Abitibi-Témiscamingue :
  - 3 secteur minier;
  - 2 secteur forestier;
  - 4 autres secteurs.
- Plus de **7 entreprises** ont conclu des ventes sur de nouveaux marchés :
  - 5 secteur minier;
  - 2 autres secteurs;
- plus de **5 entreprises ont signé des ententes** commerciales à l'extérieur du Québec :
  - 3 secteur minier
  - 2 secteur agroalimentaire;
- retombées additionnelles de près de **15 000 000 $** au Québec;
- création de 24 emplois et maintient d'une quinzaine d'emplois;
- plus de **17 articles** réalisés sur des exportateurs régionaux;
- une moyenne de **400 visiteurs** différents dans notre site Internet mensuellement.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Mission

La mission de 48e Nord international est d'être le catalyseur des activités liées au commerce international en Abitibi-Témiscamingue.

Objectifs

- Sensibiliser les PME de la région aux opportunités de commerce international;
- accroître les connaissances et les compétences des entrepreneurs liées au développement de marchés;
- accompagner les PME dans leurs démarches d'exportation hors région;
- susciter et favoriser les alliances afin d'assurer la croissance des entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue;
- faire la promotion du commerce international.

Services

Nous offrons des services conseils afin de franchir les frontières du commerce international. Nous vous aidons à :

- préparer un diagnostic-export adapté à l'entreprise;
- élaborer un plan d'affaires à l'international;
- rechercher de l'information commerciale;
- adapter vos outils de communication aux marchés étrangers;
- identifier des partenaires étrangers;
- repérer des occasions d'affaires;
- prospecter des marchés;
- trouver du financement.

Puis, afin de répondre aux besoins d'information des entreprises de la région, nous proposons diverses activités liées au commerce international :

- formations et séminaires;
- activités de réseautage et de maillage;
- participation à des foires commerciales et à des missions exploratoires au Canada et à l'étranger;
- accueil de délégations internationales, délégués commerciaux et acheteurs.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Bilan des

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Gourmet Contact & Québec Première Classe

15 et 16 mai 2006, Québec

48e Nord international a organisé, en collaboration avec ses partenaires, le Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et DEC, une délégation de deux entreprises à Québec Première Classe et Gourmet Contact à Québec, les 15 et 16 mai dernier. Cet événement unique, entièrement dédié à l'exportation des produits agroalimentaires, a eu lieu aux Espaces Dalhousie de Québec. Les entreprises ont effectués des rencontres individuelles avec des courtiers et des acheteurs de grand es chaînes, tant dans le marché de détail que dans le secteur Hôtellerie, Restauration & Institution (HRI).

Résultats obtenus

Les entreprises sont satisfaites de leur séjour à Québec. En effet, elles ont des ventes possibles à moyen terme (6 à 12 mois). Elles ont également bénéficié d'une belle visibilité auprès des acheteurs canadiens et américains, ont créé des contacts avec une dizaine d'acheteurs canadiens et ont pu évaluer le potentiel du marché .

SIAL Montréal 2007

28 au 30 mars 2007, Montréal

48e Nord international a organisé, en collaboration avec ses partenaires, le MAPAQ et DEC, une délégation de deux entreprises à SIAL Montréal 2007 les 28, 29 et 30 mars dernier. La Vache à Maillotte et Mondialiment désiraient se faire connaître, maintenir leurs contacts d'affaires, rencontrer des distributeurs et vérifier le potentiel du marché.

Résultats obtenus

Mondialiment a obtenu deux rencontres formelles avec des acheteurs potentiels qui ont mener à une nouvelle entente de distribution avec Sobey's. La Vache à Maillotte, quant à elle, a rencontré de nouveaux distributeurs pour l'Ouest canadien ainsi que de nouveaux acheteurs pour le Québec et l'Ontario.

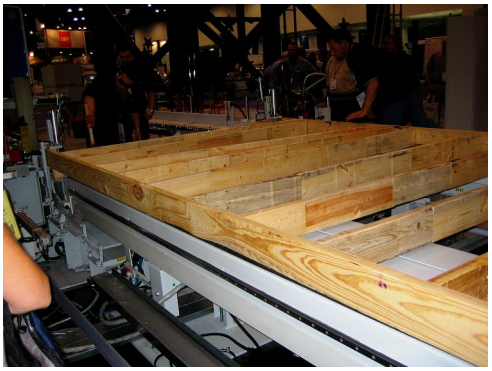
PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Building Component Manufacturers Conference

4 au 6 octobre 2006, Houston, Texas

Cet événement annuel, spécifique à l'industrie des composantes de système de construction, a été organisé par le « WTCA – Representing the structural building components industry » et coïncide avec la tenue de l'assemblée générale annuelle de l'association. 48e Nord international a participé à cette mission à titre de visiteur et représentant du Groupe régions du Q-WEB afin d'évaluer la pertinence d'y participer avec une délégation d'entreprises.

Anciennement dédié aux fabricants de fermes de toit, l'Association a récemment voté une nouvelle dénomination afin d'inclure tous les fabricants de composantes structurales. Par contre, si les membres se disent maintenant ouverts à tous les manufacturiers de composantes de système de construction, il n'en reste pas moins que, selon nos observations, plus de 95 % des participant proviennent du secteur des fermes de toit.



Il faut cependant noter qu'avec seulement 142 exposants, la majorité ayant des stand de peu d'envergure, la foire d'exposition ne représente qu'un élément mineur de l'activité. Tout de même, la diversité des sujets de conférence et le haut calibre des conférenciers, jumelés à l'expertise, le dynamisme et la prestance des membres de l'Association, ajoutent à la qualité de l'événement. De plus, les organisateurs ont accordé une place prédominante aux activités d'échanges et de réseautage, ce qui en fait un événement incontournable pour les propriétaires d'entreprises manufacturières œuvrant dans le secteur des composantes de construction.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Lumber & Building Material Expo

Du 31 janvier au 2 février 2007, Boston, Massachuse

Le salon s'est tenu au Seaport World Trade Center de Boston. Il s'agit de la plus grande exposition commerciale dans l'industrie du bois de charpente et des matériaux de construction résidentielle pour le Nord-est des États-Unis. Avec près de 300 exposants, cette foire attire plus de 7 000 visiteurs annuellement, surtout des entrepreneurs, des détaillants, des architectes ainsi que plusieurs agents manufacturiers et distributeurs. Elle intéresse tout particulièrement les fabricants de moulures, de lambris intérieur et extérieur, de composantes de patio, de fenêtres, de clôtures, etc.

Trois entreprises de la région y ont participé à titre de visiteur afin d'évaluer le marché. Elles en ont profité pour effectuer quelques visites industrielles, créer des contacts, analyser la concurrence, découvrir de nouvelles opportunités d'affaires et dénicher de nouvelles idées, sans oublier la visite du Bureau du Québec à Boston

Résultats obtenus

Les entreprises participantes ont recueillie de nouveaux contacts d'affaires et ont des ventes potentielles sur de nouveaux marchés.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

ICM Vancouver

14 au 17 mai 2006, Vancouver

48e Nord international a organisé une délégation de 11 entreprises de fabrication de produits et de services dans le domaine minier afin de participer, pour une sixième année consécutive, à la convention et à lœexposition de lôinstitut canadien des mines, de la métallurgie et du pétrole «ICM 2006». Notre délégation comportait 27 représentants provenant de différentes régions du Québec, regroupées sous la bannière de **« 48e Nord international », Pavillon du Québec**. Lœévénement a attiré 5000 participants, avec un taux de croissance de 15%.

Résultats obtenus

À la suite du salon, 14 ventes ont été effectuées, pour une valeur totale de 2,5 millions de dollars. Les ventes potentielles au cours de la prochaine année de chiffrent à plus de 15 milliards $. De plus, trois entreprises ont repéré un sous-traitant ou un distributeur. Ces retombées ont permis la création de plus de 12 emplois, directement au Québec.

Expomin

Du 23 au 27 mai 2006, Santiago, Chili

Cette foire commerciale offrait une occasion en or de positionner le Québec comme un chef de file international du secteur des minéraux et des métaux et de nouer des partenariats permettant de renforcer lôindustrie minière partout dans le monde.

48e Nord international a accompagné une délégation de huit entreprises à Expomin 2006 qui sœest déroulé à lœEspacio Riesco Convention & Exhibition Center de Santiago.

Résultats obtenus

Il y a eu 4 ventes pour une somme de 4 400 000 $, permettant la création de 16 emplois au Québec. De plus, 14 soumissions ont été demandées, pour des retombées potentielles de 8 175 000 $.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Électra Mining 2006

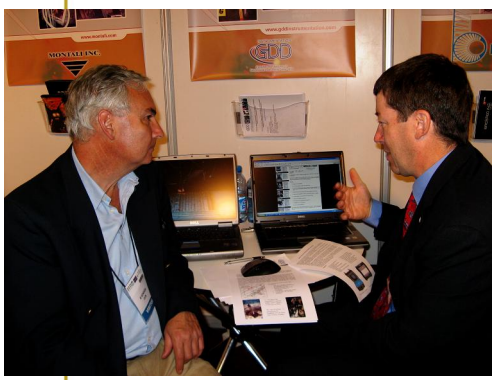
Du 11 au 15 septembre 2006, Johannesbourg, Afrique du Sud

Electra Mining, qui compte 600 exposants, est le principal salon du secteur minier en Afrique australe et en Afrique du Sud. L'événement a attiré près 37 000 visiteurs provenant de 36 pays. 48e Nord International a accompagné 3 entreprises intéressées à développer le marché de l'Afrique du sud et surtout à consolider des liens existants sur le marché sud africain.

Le Haut-Commissariat du Canada, ainsi que le MDEIE, ont collaborés afin de développer et augmenter le réseau de contacts des participants à travers diverses activités de réseautage forts appréciées.

Résultats obtenus

Cette mission a permis de comprendre la complexité des démarches pour percer ce marché. Entre autres, les participants ont été sensibilisés à la législation sud-africaine qui exige que les compagnies minières se soumettent aux règles du BEE (Black Economic Empowerment). Ce dernier exige que la majorité de leurs fournisseurs de produits et services miniers soient accréditées par leur bureau.



Les ventes directes lors de la mission atteignent la somme de 150 000 $, alors que les ventes potentielles au cours de la prochaine année se chiffrent à plus de 200 000 $. Puis, l'ouverture prochaine d'une mine semble apporter des opportunités intéressantes se chiffrant en millions de dollars pour deux des compagnies participantes.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Séminaires en marketing

2 mai 2006, Rouyn-Noranda

C'est devant une quarantaine de participants pro venant des quatre coins de la région que M. André R. Aura a présenté les séminaires « Comment se vendre en 30 minutes » et « Adopter une nouvelle approche promotionnelle ». Organisée par 48e Nord international avec la collaboration du MDEIE et DEC, l'activité a été un franc succès et a suscité l'engouement.

Le C-TPAT : Plus qu'une question de sécurité

13 septembre 2006, Val-d'Or & Rouyn-Noranda

Environ une dizaine de participants, tant à Val-d'Or qu'à Rouyn-Noranda, ont participé à une formation sur les « Meilleures pratiques d'affaires ». Les participants ont pu y démystifier le C-TPAT, déterminer à qui s'adresse le programme en plus d'en connaître les exigences et les implications. Cette activité a été réalisée grâce à la participation d'Emploi-Québec.

Droit international et fluctuations des devises

12 décembre 2006, Val-d'Or, Amos & Rouyn-Noranda

Sous forme de repas-conférence, Me Martin St-Amant, avocat en droit international chez Cain Lamarre Casgrain Wells et M. Olivier Cosialls, Cambiste à la Banque Nationale, ont traité des relations contractuelles ainsi que de l'impact de la fluctuation des devises sur les transactions. Une quinzaine de participants ont assisté à l'événement.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Les foires commerciales : Maximisez votre retour sur investissement!

Les 13 et 14 février, Val-d'Or et Rouyn-Noranda

Afin de parfaire leurs habiletés et maximiser leur rendement lors de foires commerciales, les entreprises participantes ont appris, entre autres, comment utiliser la documentation et leurs outils promotionnels. Elles ont également eu l'occasion de perfectionner leurs techniques d'animation. Une vingtaine de participants ont assisté aux formations de Val-d'Or et Rouyn-Noranda.

Activités

Assemblée générale annuelle

15 juin 2006, Rouyn-Noranda

48e Nord international a tenu sa première assemblée générale annuelle publique le 15 juin dernier devant près de 25 personnes. Poussée par un vent de renouveau, la nouvelle équipe de 48e Nord international a su afficher un bilan positif de l'année 2005. La présentation était suivie de la 1ère édition de l'Omnium des exportateurs.

Omnium des exportateurs

15 juin 2006, Rouyn-Noranda

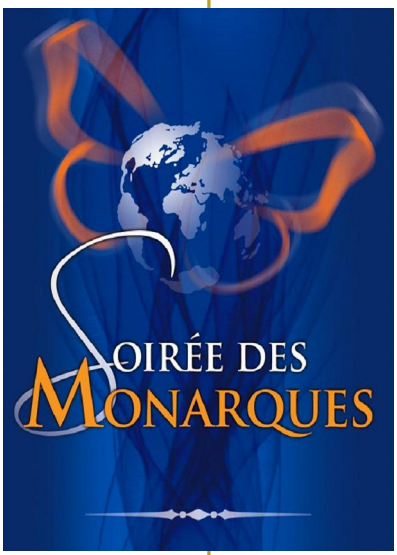
C'est sous un soleil resplendissant que 25 golf eurs ont prit part au premier Omnium des exportateurs. Sous le thème *S'allier pour développer la région*, les participants ont également participé à un souper réseautage. Les entreprises avaient donc l'opportunité de discuter avec chaque participant, favorisant ainsi le maillage d'affaires.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Semaine des exportateurs

Du 30 octobre au 3 novembre 2006, partout au Québec

48e Nord international a participé, avec différents membres du Réseau des commissariats à l'exportation (RECOMEX), à la création de la *Semaine des exportateurs*. Cet événement avait pour but de faire la promotion de l'exportation auprès des PME québécoises. Dans le cadre de cette activité, les commissariats à l'exportation ont réalisé diverses activités liées au commerce international; formation, séminaire, conférence, lancement, gala, etc. Lors de cette première édition, c'est plus de 350 entreprises des quatre coins du Québec qui ont participé aux diverses activités.



Soirée des Monarques 2006

2 novembre 2006, Rouyn-Noranda

Dans le cadre de la Semaine des Exportateurs, 48e Nord international a accueilli une centaine de personnes à la *Soirée des Monarques*, gala qui souligne l'excellence du commerce international en Abitibi-Témiscamingue.

L'événement, unique en région, a récompensé des PME exportatrices dans trois catégories :

- L'Envolée : Plastiques Industriels G Plus
- Le Migrateur : Machines Roger International
- Le Grand Monarque : M. Alain Thivierge

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Accompagnement

Au cours de la dernière année, notre conseillère en commerce international a rencontré plus de 60 PME. De plus, elle a effectué 19 recherches afin de répondre aux interrogations des entrepreneurs régionaux, 4 diagnostics export et un plan d'affaires. 48e Nord international collabore également à l'élaboration d'une étude de marché en collaboration avec Q-WEB.

Répondant première ligne Q-WEB

48e Nord international a dorénavant accès à l'expertise et aux ressources du Bureau de promotion des produits forestiers du Québec (Q-WEB) par le biais du Groupe Régions qui compte maintenant 12 membres. En effet, la Conférence régionale des élus de l'Abitibi-Témiscamingue a mandaté 48e Nord international d'agir à titre de répondant première ligne pour le secteur forestier. Son rôle principal est d'accompagner les PME de ce secteur dans leurs démarches de commercialisation et d'exportation.

Quebec Wood Export Bureau

Grâce aux interventions du répondant Q-WEB, l'Abitibi-Témiscamingue bénéficie d'une grande expertise en commercialisation des produits forestiers tout en moussant la diversification vers une 2e et 3e transformation du bois. Nous croyons que cette initiative contribuera à l'essor de l'industrie forestière témiscabitibienne.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Communications

Visite d'entreprises et entrevues

Dans le cadre de visites d'entreprises, 48e Nord international réalise des entrevues afin de mieux connaître les entrepreneurs, de les sensibiliser à l'exportation et de leur faire profiter d'une visibilité régionale. Ces articles sont publiés dans notre site Internet et relatent les bons coups des entrepreneurs et leur démarche d'exportation. On y retrouve les défis rencontrés ainsi que les conseils des exportateurs pour faciliter l'entrée sur la scène internationale. *(Voir annexes pour la liste des entreprises rencontrées)*

Site Internet

www.48inter.com

Le site Internet a pour objectifs d'être près des entreprises et de promouvoir l'exportation. On y retrouve un profil régional, une foule d'outils export et d'hyperliens utiles, tant pour l'exportateur chevronné que le débutant. On peut accéder au calendrier des activités et consulter des articles sur les entreprises régionales.

Les visiteurs peuvent également accéder à nos publications, soit nos bulletins, rapports annuels et communiqués de presse. Les intéressés peuvent également se procurer les fiches d'inscription pour nos différentes activités. La mise à jour est effectuée aux deux semaines et transmise à l'ensemble de nos contacts. Le taux d'achalandage moyen est d'environ 400 sessions par mois.

Bulletin

L'International Express démystifie l'exportation en y présentant les principaux enjeux régionaux et en offrant des outils aux exportateurs. On y dévoile également l'entreprise « Coup de cœur » et des chroniques de spécialistes. *L'International Express* est publié quatre fois par année et diffusé à 300 dirigeants d'entreprises. On en retrouve également 200 exemplaires dans les présentoirs de nos partenaires et ce, dans chacune des MRC.

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Partenaires dans

Développement économique Canada
Canada Economic Development
Canada

Développement économique, Innovation et Exportation
Québec

Collaborateur

Agriculture, Pêcheries et Alimentation
Québec

Emploi
Québec

RECOMEX
Réseau des commissaires à l'exportation du Québec

CONFÉRENCE RÉGIONALE
DES ÉLUS DE L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

CLD Abitibi-Témiscamingue
Centres locaux de développement

Commanditaires

BANQUE NATIONALE

TRAFFIC TECH
INTERNATIONAL

CAIN LAMARRE CASGRAIN WELLS
AVOCATS

PDF Complete
Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.
Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features