



Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

► Rapport annuel

2007 . 2008



Table des matières

Mot du Président et de la Directrice générale	2
Administration générale	
Conseil d'administration	3
Ressources humaines	4
Faits saillants et Mandats	
Faits saillants	6
Mandats	7
Bilan des réalisations	
Missions commerciales	9
Formations	11
Activités	12
Accompagnement	13
Communications	14
Partenaires	15

Mot du président et de la directrice générale

L'effervescence de la dernière année, propulsée par le essor du secteur minier, engendre une forte demande chez les entrepreneurs de la région.

Cette situation n'a pas empêché les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue de poursuivre leurs démarches vers les marchés extérieurs non seulement pour accroître leurs ventes mais particulièrement pour diversifier le risque des marchés et se protéger contre les fluctuations à la baisse du marché local.

48° Nord international s'est impliqué toute l'année afin de permettre aux entreprises d'augmenter leurs compétences sur les marchés extérieurs par le biais de formations personnalisées avec une formule de « coaching » en entreprise et de séminaires portant sur différents thèmes touchant la commercialisation.

L'organisme a veillé à la préparation et à la logistique de cinq missions commerciales au niveau national et international permettant aux entreprises soit de vendre, valider leurs produits/services sur le marché ou développer leurs réseaux de contacts.

Pour ce qui est de l'avenir, 48° Nord international souhaite aider les entreprises au développement d'alliances stratégiques. Avec l'émergence des nouveaux marchés, l'expression « l'union fait la force » s'applique plus que jamais à vous, chers entrepreneurs. Que ce soit pour pénétrer de nouveaux marchés, pour faire face à la concurrence mondiale ou pour augmenter votre pouvoir d'achat, les alliances stratégiques sont maintenant une avenue intéressante pour augmenter votre compétitivité.

Nos remerciements pour la dernière année vont à nos partenaires, qui nous ont permis de réaliser l'ensemble de nos projets. Soulignons également l'implication de nouveaux membres au sein de notre conseil d'administration qui projettent un regard neuf sur l'avenir de l'organisation.

Merci et bonne lecture!

Guillaume Marquis
Président
48° Nord International

Lyne Fortin
Directrice générale et
Commissaire à l'international

Conseil d'administration 2007 - 2008

Les administrateurs et observateurs constituent une source privilégiée d'expertise pour 48^e 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

GUILLAUME MARQUIS
Président
Abitibi-Ouest

ALBERT BERGERON
Administrateur
Témiscamingue

ANDRÉ ZAGAY
Administrateur
Val-d'Or

DAN GAGNON
Administrateur
Rouyn-Noranda

JEAN-CLAUDE PÉRIGNY
Administrateur
Amos

Observateurs

ANDRÉ ROULEAU
CLD de Rouyn-Noranda

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

STEVE AUDET
Conférence régionale des élus

Voici l'équipe de 48e Nord international au cours de l'année 2007 -2008



Lyne Fortin
Directrice générale &
Commissaire à l'international

Laura Fortier,
Directrice formation / communications



Julie Genest, cma
Conseillère en développement de
marchés extérieurs



*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

Faits saillants

- Près de **55 entreprises** ont participé aux diverses foires commerciales;
- plus de **300 personnes** ont participé aux diverses formations et activités;
- près de 35 nouveaux clients;
- **7 nouvelles entreprises exportatrices** en Abitibi-Témiscamingue;
- **48 entreprises** ont exploré de nouveaux marchés ;
- **3 entreprises ont signé des ententes** commerciales à l'extérieur du Québec;
- des retombées additionnelles fermes de près de **10 666 000 \$** au Québec et des retombées potentielles de **109 443 000 \$**;
- **17 recherches** ont été effectuées afin de répondre à vos questions;
- **13 articles** réalisés sur des exportateurs régionaux;
- **82 entreprises** ont bénéficié de nos services;
- une moyenne de **400 visiteurs** différents dans notre site Internet mensuellement;
- un taux de satisfaction moyen de 99% lors de nos différentes activités.

Mission

La mission de 48^e Nord international est d'être le catalyseur des activités liées au commerce extérieur 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.



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Bilan des réalisations

ICM Montréal 2007

Du 27 avril au 2 mai 2007, Montréal



48^e Nord international a accompagné une délégation de 30 entreprises de fabrication de produits et de services dans le domaine minier sous le parrainage du Pavillon du Québec. Pour une septième année consécutive, nous avons participé à la convention de l'Institut canadien des mines, de la métallurgie et du pétrole (ICM) afin de développer des opportunités d'affaires auprès d'acheteurs et distributeurs de l'ouest canadien, du Canada et de l'étranger.

Résultats :

Les participants ont souligné le nombre et la qualité des acheteurs présents. La délégation a obtenu pour 6 875 000 \$ de ventes et 89 470 000 \$ en soumissions. Deux entreprises ont également signé une entente commerciale.



Turitechmin 2007

Mission d'accueil, du 2 au 4 mai 2007, Abitibi-Témiscamingue



Organisé par Messieurs Joseph Molina et Rafael Sánchez de la direction Amérique latine et Antilles du MDEIE, nous avons eu l'honneur d'accueillir des délégations provenant du Chili, du Pérou et du Brésil.

Résultats :

Des ventes totalisant 35 000 \$ ont été effectuées dans le cadre de différentes visites industrielles qui se sont déroulées en région.

Extemin

Du 10 au 14 septembre 2007, Aréquipa, Pérou

48° Nord international possède une longue histoire d'affaires avec le Pérou. Nous avons donc accompagné 12 entreprises du Québec à Extemin Aréquipa afin de consolider ou développer de nouvelles relations d'affaires



Résultats :

Les ventes se chiffrent à plus de 2 260 000 \$ tandis que les soumissions demandées passent la barre du 3 650 000 \$.



Exposibram

Du 25 au 28 septembre 2007, Belo Horizonte, Brésil

Exposibram 2007, parrainée par l'Institut Brésilien des mines (IBRAM), était la 12^e édition de cette foire bisannuelle. Elle a été le point de rencontre de décideurs du secteur minier brésilien et également une excellente porte d'entrée sur ce marché.

Résultats :

48° Nord international y a accompagné 9 entreprises, dont 4 en première expérience sur ce marché. Les retombées de la foire se chiffrent à 1 690 000 \$ de ventes et à 1 690 000 \$ en soumissions.



Expomin

Du 10 au 13 octobre 2007, Veracruz, Mexique

48° Nord international est toujours à l'affût des nouveaux marchés. C'est pourquoi nous avons effectué notre première mission au Mexique. Nous y avons accompagné 10 entreprises, dont 6 étaient en diversification de marchés.

Résultats :

Ce marché s'avère très intéressant comme en témoigne les 1 481 000 \$ de ventes ainsi que des soumissions se chiffrent à 14 633 000 \$

Les foires commerciales : Maximisez votre retour sur investissement!



Les 16 et 17 avril 2007, 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.

Programme de diversification et croissance des marchés (formation / coaching)

Septembre à décembre 2007, Abitibi-Témiscamingue

Ce programme, échelonné sur 4 mois, comprenait 4 formations de groupe ainsi que 24 heures d'accompagnement en entreprise. L'accompagnement individuel a été le fait marquant de cette formation. Adapté aux besoins de chacun, les entrepreneurs ont pu bénéficier de points profitables pour leurs démarches présentes et futures.

Assemblée générale annuelle

21 juin 2007, Val-d'Or

48^e Nord international a présenté, devant près de 25 personnes, le bilan de ses activités 2006. L'équipe a aussi profité de l'occasion pour présenter la programmation 2007 tout en apportant une variante à sa mission.

Omnium des exportateurs

21 juin 2007, Val-d'Or

Plus de 40 entrepreneurs et intervenants de la région ont foulé le golf du Belvédère dans le cadre de la 2^e édition de l'Omnium des exportateurs. Les participants ont également pris part à un souper réseautage, leur permettant ainsi de discuter d'opportunités d'affaires.



Soirée des Monarques 2007

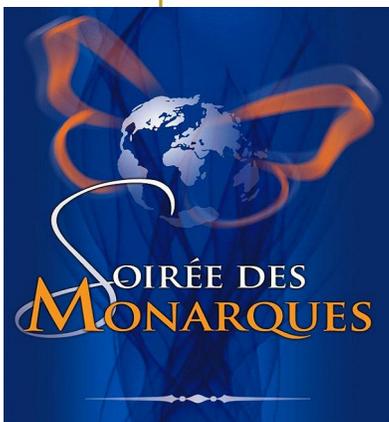
2 novembre 2007, Val-d'Or

48^e Nord international a accueilli une centaine de personnes à la 2^e édition de la *Soirée des Monarques*, gala qui souligne l'excellence du commerce international en Abitibi-Témiscamingue.

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

- L'Envolée : L'Auberge Harricana
- Le Migrateur : La Fraisonnée
- Le Grand Monarque : Versadrill Canada

Un prix spécial du jury a été remis à M. Ghislain Trudel pour son apport au développement du marché de l'agroalimentaire en région.



Services auprès des entreprises

Au cours de la dernière année, 48° Nord international a orienté plusieurs entreprises dans leurs démarches de développement de marchés. En plus de vous conseiller et de vous donner accès à un réseau de contacts international, 48° Nord international a effectué 25 visites en entreprises. L'équipe a également effectué 17 recherches afin de répondre à vos questions.

Plus précisément, notre Conseillère en développement de marchés extérieurs a effectué un diagnostic export, outil qui permet à l'entreprise d'analyser ses forces et faiblesses à l'international. Elle a également préparé un plan d'affaires à l'international et coordonné une étude de marchés pour le projet ACCORD sur les systèmes de construction en bois.

Que ce soit par de l'accompagnement en entreprise, de la formation, des recherches, des plans d'affaires ou un référencement à une ressource qualifiée, 48° Nord international est là pour vous aiguiller dans vos démarches de développement de marchés.



Your complimentary use period has ended.
Thank you for using PDF Complete.

Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features

Communications

Nos outils de communications

Visite d'entreprises et entrevues

Dans le cadre de visites d'entreprise, 48^e 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 leurs démarches d'exportation. On y retrouve les défis rencontrés ainsi que les conseils d'exportateurs pour faciliter l'entrée sur la scène internationale.

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 pour 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 de description pour nos différentes activités. La mise à jour est effectuée aux deux semaines et transmise à l'ensemble de nos contacts. Le taux de reach moyen est de 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.



Partenaires dans l'action



Collaborateurs



Partenaires privés





*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[*Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features*](#)