

▶ **Rapport annuel**

2008 – 2009

Abitibi • Temiscamingue
48^e nord ^{MC}
international

Table des matières

Mot du Président	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
Conférences	12
Formation/Accompagnement	13
Réseautage	15
Communications	16
Nos partenaires et collaborateurs	17

Il me fait plaisir de vous présenter, le rapport d'activités du 48° Nord international, votre bureau de promotion des exportation de l'Abitibi-Témiscamingue.

Depuis 1998, **48° Nord international** offre aux entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue des services structurés d'aide au commerce extérieur.

Au cours de l'année 2008-2009, l'équipe de 48° Nord international a supporté près d'une centaine d'entreprises à travers ses différents services tels que :

- **Accompagnement à des foires commerciales** qui permet d'aider les entreprises à valider le marché tant au niveau canadien qu'à l'étranger, rencontrer des décideurs, présenter des produits/services innovateurs, créer des alliances stratégique, développer des réseaux de contacts et comparer la concurrence.

Ce sont plus de 43 entreprises (95 participants) qui ont participé aux missions commerciales (Canada et Amérique latine). Plusieurs d'entre elles ont eu l'opportunité de signer des ententes, de trouver des distributeurs ou agents commerciaux et développer un réseau de contacts riche en opportunités.

- **Accroître ses compétences par le biais de formation et d'accompagnement individuelle en entreprise.** Pour une deuxième année consécutive, un Programme de Diversification et de Croissance de Marchés a été dispensé à des entreprises provenant de différents secteurs d'activités au niveau régionale. Ce programme consiste à une activité de formation et de mentorat dynamique qui vise à accroître la compétitivités des entreprises.

Ce sont 33 entreprises (51 participants) qui ont bénéficié de formation dans des domaines touchant le commerce extérieur.

- **Création de regroupement d'entreprises du secteur minier.** À l'automne 2008, 48° Nord international invitait les entreprises à se rencontrer pour créer un synergie de communications. Les objectifs étant d'apprendre à se connaître chez-nous afin de développer des maillages ou alliances stratégiques, de se faire connaître tant au niveau nation qu'international auprès des compagnies minières et de se donner en référence.

Deux cellules ont été formées : 18 entreprises à Val-d'Or et 13 à Rouyn-Noranda.

48° Nord international a l'intention de poursuivre ses interventions pour supporter les entreprises régionales à faire face au ralentissement économique qui sévit en les aidant dans la diversification de leurs marchés et accroître leurs compétences en commerce extérieur.

Bonne lecture à tous

Guillaume Marquis, Président
48° Nord International

Conseil d'administration 2008 - 2009

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 2008 -2009**

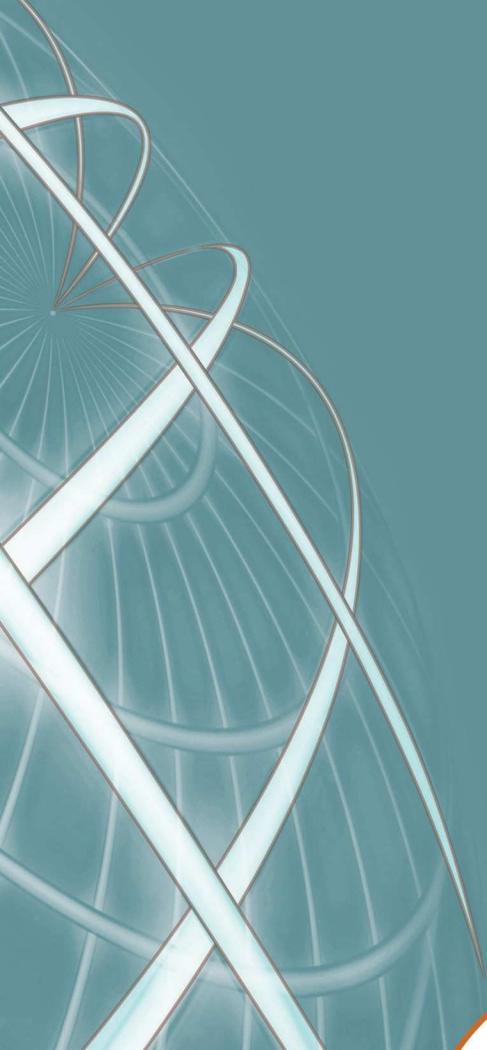


Lyne Fortin
Directrice générale &
Commissaire à l'international

Sylvie Demers
Adjointe au commissaire



Julie Genest, cma
Conseillère en développement de
marchés extérieurs



Faits saillants & mandats



Missions commerciales :

- **43 entreprises (95 participants)** ont pris part aux diverses foires commerciales (4 événements);
- **11 nouvelles entreprises exportatrices** en Abitibi-Témiscamingue;
- **22 entreprises** ont exploré de nouveaux marchés ;
- **2 entreprises ont signé des ententes** avec un distributeur à l'extérieur du Québec;
- **12 ventes** comportant des retombées additionnelles fermes de près de **2 415 344 \$** au Québec et des retombées potentielles de **1 115 000 \$**;

Formation/séminaires:

- plus de **33 personnes** ont participé aux diverses formations et activités sur mesure;

Service à la clientèle:

- près de **39 nouveaux clients**;
- **137 participants** aux activités de maillage;
- **30 recherches** ont été effectuées afin de répondre à vos questions;
- **près de 100 entreprises** ont bénéficié de nos services.

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.



Bilan des réalisations

Organisation de délégations commerciales

Afin d'aider les entreprises à valider le marché tant au niveau canadien qu'à l'étranger, rencontrer des décideurs, présenter des produits/services innovateurs, créer des alliances stratégiques, développer des réseaux de contacts et comparer la concurrence, ce sont plus de 43 entreprises (95 participants) qui ont pris part aux missions commerciales (Canada et Amérique latine). Plusieurs des entreprises ont eu l'opportunité de signer des ententes, de trouver des distributeurs ou agents commerciaux et développer un réseau de contacts riche en opportunités.

EXPOMIN Chili 2008

Du 15 au 18 avril 2008, Santiago

Depuis 2000, notre participation à cet événement a permis à plusieurs entreprises de concrétiser des opportunités d'affaires et ainsi collaborer au succès provincial sur le marché minier international. Notre participation à la 10^e édition d'EXPOMIN 2008 a permis d'augmenter notre visibilité et d'améliorer la perception de l'industrie minière nationale et internationale sur le dynamisme industriel du Québec. Par le fait même, nos entreprises participantes ont eu l'occasion de consolider leur réseau de contacts et de poursuivre des relations d'affaires établies.

Résultats : 48^e Nord international y a accompagné 8 entreprises. La délégation a obtenu des soumissions pour 1 570 000 \$ dont 2 entreprises actuellement en négociation pour la signature d'ententes commerciales.

Liste des participants :

- Brospec (2001) LP, *Howick*;
- Groupe Fordia, *St-Laurent*;
- MegaDome®, *St-Thomas*;
- Met-Chem Canada inc., *Montréal*;
- Sodel Itée, *St-Laurent*;
- Soucy Techno inc., *Sherbrooke*;
- Ventilateurs TLT CO-VENT inc., *St-Bruno*;
- Versadrill Canada, *Val-d'Or*.

ICM Edmonton 2008

Du 4 au 7 mai 2008, Edmonton

48^e Nord international a accompagné une délégation de 19 entreprises de fabrication de produits et de services dans le domaine minier sous l'effigie du Pavillon du Québec. Pour une huitième 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 :

La délégation a obtenu pour 1 421 000 \$ de ventes et 15 600 000 \$ en soumissions. Une entreprise a également signé une entente commerciale.

Liste des participants :

- Brospec (2001) LP, *Howick*;
- COGEP / Mon Clic, *Québec*;
- Construction Talbon inc., *Rouyn-Noranda*;
- Équipements miniers 2000, *Val-d'Or*;
- Génivar S.E.C., *Val-d'Or*;
- Groupe Canam *Saint-Georges*;
- ICWCUCA, *Val-d'Or*;
- Instrumentation GDD inc., *Sainte-Foy*;
- J.Lanfranco Fastener Systems inc., *Pointe-Claire*;
- Les Industries Harnois inc., *St-Thomas de Joliette*;
- Marcel-Baril ltée, *Rouyn-Noranda*;
- Mécanicad inc. *Rouyn-Noranda*;
- Meglab Électronique, *Val-d'Or*;
- Plastiques Industriels G Plus inc., *Rouyn-Noranda*;
- Produits Miniers Wilson inc., *Val-d'Or*;
- SEMCO, *Québec* ;
- Technosub, *Rouyn-Noranda*;
- Témisko (1983) inc., *Notre-Dame du Nord*;
- Terra Vision, *Lac-Beauport*.

MINEXPO International 2008

Du 22 au 24 septembre 2008, Las Vegas, É.-U.

48^e Nord international a organisé une mission commerciale minière à cet événement d'envergure internationale et de nature multidisciplinaire. Le congrès se déroule aux quatre ans et offre aux participants la possibilité de découvrir les plus récentes innovations techniques ainsi que les meilleures pratiques d'affaires. Sans oublier l'incontournable possibilité de développer des opportunités d'affaires auprès d'acheteurs et de distributeurs internationaux. 48^e Nord international s'est joint aux 150 entreprises canadiennes présentes.

Résultats :

48^e Nord international y a accompagné 6 entreprises. Les retombées de cette foire se chiffrent à 383 000 \$ de ventes et 10 475 000 \$ de soumissions. Une entreprise a signé une entente avec un distributeur.

Liste des participants :

- Brospec (2001) LP, *Howick* ;
- Instrumentation GDD inc., *Sainte-Foy* ;
- MegaDome®, *St-Thomas* ;
- Meglab Électronique, *Val-d'Or* ;
- Mailhot Industries inc., *St-Thomas* ;
- Versadrill Canada, *Val-d'Or* .

EXPOMINERA Sonora 2008

Du 21 au 25 octobre 2008, Hermosillo, Mexique

Suite à plusieurs demandes formulées par les entreprises minières, 48^e Nord international a accompagné 10 entreprises pour sa deuxième mission au Mexique à la foire commerciale bisannuelle ExpoMinera Sonora 2008. Plusieurs entreprises n'ayant pu participer à la première mission de Veracruz 2007, 48^e Nord international a voulu donner l'opportunité à celles-ci de se démarquer sur ce marché en pleine effervescence.

Résultats :

La délégation a obtenu 611 344 \$ de ventes et des soumissions demandées pour 3 145 425 \$. De plus, une entreprise a signé une entente avec un distributeur.

Liste des participants :

- Algosys inc., Québec;
- Brospec (2001) LP, Howick ;
- Canada Kalprotect, Kirkland ;
- Corriveau J.L./3D Survey & Scan, Val-d'Or;
- Équipements Miniers 2000, Val-d'Or;
- Géophysique GPR International inc., Longueuil;
- Groupe Fordia, St-Laurent;
- Manufacture Adria inc., Rouyn-Noranda;
- Meglab Électronique, Val-d'Or;
- Versadrill Canada, Val-d'Or.

Futurallia Québec 2008

Avril 2008, Val-d'Or et La Sarre

Promotion de l'événement Futurallia Québec 2008 qui se tenait à Québec du 20 au 22 mai 2008. Malgré les efforts de promotion effectués à La Sarre et Val-d'Or, aucune délégation de la région de l'Abitibi-Témiscamingue n'a été formée.

Programme de diversification et de croissance des marchés

Septembre et octobre 2008

Promotion effectuée auprès des entreprises régionales d'une formation « coaching en entreprises » accompagnée de M. André Aura de la firme Six Continents. Ce programme avait pour objectif le perfectionnement des compétences des PME en commercialisation et en développement de marchés.

Comment se protéger contre les défauts de paiement à l'export et localement

Le 11 novembre 2008, Val-d'Or et Rouyn-Noranda

Jean-Marc Delage, agent chez Euler Hermes Canada a présenté à près d'une quinzaine d'entrepreneurs une conférence à Val-d'Or et à Rouyn-Noranda. Les entreprises ont eu l'occasion de parfaire leurs connaissances aux niveaux suivants : les sources d'informations, les risques à considérer, l'amélioration de la gestion du risque de crédit, l'obtention d'un meilleur financement auprès des institutions financières et l'augmentation sans risque du crédit accordé aux clients.

** Ces conférences touchaient tous les secteurs d'activités.*

Programme de diversification et croissance des marchés

Octobre 2008 à janvier 2009, Abitibi-Témiscamingue

Fort de son succès en 2007, 48^e Nord international a offert pour une seconde année consécutive le Programme de diversification et croissance des marchés aux entreprises de la région offert par la Corporation Six Continents. Le PDCM est une activité de formation et de mentorat dynamique qui vise à accroître la compétitivité des entreprises participantes en ce qui a trait à leur développement de marchés. La promotion du programme a permis de recruter 19 entreprises afin de prendre part aux 28 heures de séminaires réparties en 4 formations de groupe, ainsi que 32 heures d'accompagnement individuel en entreprise. Adapté aux besoins de chacun, les entrepreneurs ont pu bénéficier d'informations et de conseils profitables pour leurs démarches de développement présentes et futures. Le taux de satisfaction très élevé démontre que le programme fut encore une fois un succès sur toute la ligne.

Liste des participants Val-d'Or :

- Caroline Arbour Joallière, *Amos* ;
- Géotic inc., *Val-d'Or* ;
- L' ABC d'equi-com, *Val-d'Or* ;
- L'Auberge Harricana, *Val-d'Or* ;
- Les Entreprises Parlec Itée; *Val-d'Or* ;
- Modulabec inc., *Senneterre* ;
- Oalzis, *Amos* ;
- Services Mécanique Injection Diesel inc., *Val-d'Or* ;
- TMR communications, *Val-d'Or* ;
- Versadrill Canada, *Dubuisson* .

Liste des participants Rouyn-Noranda :

- COOP Agricole Abitibi-Ouest, *La Sarre* ;
- COOP Forestières N.O., *Authier* ;
- Métal Marquis, *La Sarre* ;
- Usinage Filiatrault inc., *Palmarolle* ;
- Chocolats Martine, *Ville-Marie* ;
- B. Ventilation, *Malartic* ;
- Ferme Nord-Vie enr., *St-Bruno-de-Guigues* ;
- Les Équipements Knight Nieminen, *Rouyn-Noranda* ;
- Erik Beaudoin, *Duhamel-Ouest* .

Regroupements PME – Secteur minier

À l'automne 2008, 48^e Nord international a initié les entreprises du secteur minier à se rencontrer pour créer un synergie de communications, les objectifs étant d'apprendre à se connaître afin de développer des maillages ou alliances stratégiques, de se faire connaître en région auprès des compagnies minières et de se donner en référence. Deux cellules ont été formées :

Liste des participants Val-d'Or :

Abitibi Géophysique inc.,
 ASDR fabrication, *Malartic*;
 Corriveau J.L./3D Survey & Scan;
 Équipements Miniers 2000;
 Équipement JexPlore iNc.;
 Forage Boréal;
 InnovExplo inc.;
 L. Fournier & Fils inc.;
 Laboratoire d'analyse Bourlamaque Itée;
 Les industries Béroma inc.;
 Machines Roger International inc.;
 Marcel-Baril Itée;
 Meglab Électronique;
 Produits Miniers Wilson inc.;
 Provent enr.;
 Trahan International;
 Versadrill Canada;
 Zetec Technologies International inc.

Liste des participants Rouyn-Noranda :

Atelier d'usinage Laquerre inc.;
 Bradley & Frères Itée;
 Construction Talbon inc.;
 JM Consultant;
 Les Équipements Knight Nieminen;
 Location Blais inc.;
 Manufacture Adria inc.;
 Marcel-Baril Itée;
 Martin Roy Transport;
 Métal Marquis;
 Plastiques Industriels G Plus inc.;
 Technosub;
 Trahan International.

À ce jour, le regroupement est à développer un outil promotionnel (fiches synoptiques) représentant une carte d'affaires à l'international qui permettra aux entreprises de mieux se vendre.

Nos outils de communications

Visites d'entreprises et entrevues

Dans le cadre de visites d'entreprises, 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 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.

Partenaires dans l'action



Développement
économique Canada

Canada Economic
Development

Canada

**Développement
économique, Innovation
et Exportation**

Québec



CONFÉRENCE RÉGIONALE
DES ÉLUS DE L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

Collaborateurs

Emploi

Québec



Réseau des commissaires
à l'exportation du Québec

Partenaires privés



EULER HERMES
Canada