## **RAPPORT ANNUEL** 2010-2011



Votre passeport vers les marchés internationaux





## TABLE DES MATIÈRES

Mot du président	4
Mot de la directrice générale	6
Administration générale Conseil d'administration Ressources humaines	8
Faits saillants	12
Les missions	14
Les formations	20
Communications	24
Foire aux questions	26
Nos collaborateurs	30

## MOT DU PRÉSIDENT

Il me fait plaisir de vous présenter le rapport d'activités 2010-2011 de 48° Nord International, votre bureau de promotion des exportations de l'Abitibi-Témiscamingue. Les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue, tous secteurs confondus, exportent de plus en plus leurs produits et leurs services sur différents marchés.

Le secteur minier tient cette année encore la vedette avec un investissement record des sociétés de 2,5 milliards de dollars, un bond de plus de 22 % par rapport à l'année précédente. L'or accapare toujours la plus grande part des investissements, soit 53 %, suivi du fer pour lequel 19 % des dépenses sont effectuées.

L'Abitibi-Témiscamingue conserve non seulement son emprise sur la première position en matière d'investissements miniers, mais devient la première région à franchir le cap du milliard avec un total de 1 121 millions de dollars (45 %).

Le secteur minier québécois pourrait connaître un nouveau sommet en 2011. En effet, selon l'Institut de la statistique du Québec, le total des investissements pourrait atteindre 2,9 milliards de dollars cette année, en hausse de 17 %, si les intentions exprimées l'automne dernier par les sociétés minières se confirment.

Dans ce contexte économique, le nombre d'exportateurs seniors de notre région dans le domaine minier est estimé à 35 entreprises avec lesquelles nous travaillons à assurer une croissance grâce à un service de veille de la compétitivité. L'effervescence des projets miniers permet également de confirmer le savoir-faire unique au monde des entreprises de la région dans le domaine de l'exploration et de l'exploitation minière. C'est afin d'assurer cette reconnaissance que 48° Nord International confirme son nouveau rôle à titre de représentant des **Bâtisseurs de l'industrie minérale.** 

Cette appellation confirme le rôle de joueur mondial des PME du secteur minier. Elle confirme avant tout leurs :

- Compétences dans la fabrication de produits à la fine pointe de la technologie ;
- Compétences dans la mise en place d'alliance stratégique entre PME de la région;
- Compétences dans le support logistique nécessaire à assurer une place de choix en exportation aux entreprises de la région;

## MOT DU PRÉSIDENT

 Compétences dans l'exportation du savoir académique offert par les instituts d'enseignement, groupe spécialisé en recherche et les Centres de formation professionnelle.

Avec cette approche multidisciplinaire, nous canalisons tous les acteurs sur une même plateforme afin de proposer une offre de valeur ajoutée inestimable. Dans les secteurs plus fragiles de l'économie tels l'agriculture et le secteur forestier, nous apportons des supports à l'image des besoins de la clientèle et travaillons de concert avec les créneaux d'excellence de la région afin de supporter toutes les démarches de mise en marché des services et produits régionaux. Nous croyons fermement au potentiel commercial des créneaux d'excellence comme un outil porteur de succès.

Le secteur agro-alimentaire, avec plus de 700 entreprises en Abitibi-Témiscaminque, est en période de consolidation au niveau des producteurs et en légère expansion pour les petits transformateurs régionaux. Le secteur génère plus de 1 500 emplois et des revenus annuels de 126 millions de dollars. De ce nombre, plus de 350 fermes bovines engendrent des revenus annuels de 42 millions de dollars soit le tiers du chiffre d'affaires agricole régional. Le 48° Nord International doit offrir ses services aux transformateurs et aux producteurs pour les aider dans le développement de leur marché extra régional.

Répondant première ligne Q-WEB

48° 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 48° Nord international d'agir à titre de répondant de 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.

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 2° et 3° transformation du bois. Nous croyons que cette initiative contribuera à l'essor de l'industrie forestière témiscabitiblenne.

## MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE

La première année d'un mandat tel celui de commissaire à l'international et de directrice générale comporte plusieurs défis. Le premier est de comprendre les diverses opportunités et valeurs ajoutées offertes par les produits et services de notre région. Le second est de combiner ces opportunités avec des occasions d'affaires gagnantes sur les marchés étrangers pour confirmer la croissance de nos entreprises. Malgré les divers succès de nos démarches et l'atteinte de nos objectifs, je conserve une certaine distance face aux succès obtenus.

L'acte d'exporter nos compétences n'est pas une science ni même une carrière reconnue. Cette action est cependant essentielle à long terme pour la survie de notre région fortement dépendante de ses ressources naturelles encore aujourd'hui. Être à l'affût des entrepreneurs créatifs et créer l'initiative nécessaire à nos activités d'exportation est l'une des étapes pour lesquelles 48° Nord International sait se distinguer. Apporter une culture entrepreneuriale à notre région et cultiver ces intérêts dès la formation scolaire de nos élèves en est une autre.

Le développement à long terme de notre région passera indéniablement par une augmentation de nos exportations. Mettre en valeur les succès de nos entrepreneurs est la première étape nécessaire et essentielle à assurer ce développement si importante pour notre région. Il FAUT APPRENDRE À SE VENDRE, CECI N'EST PAS INNÉ.



## CONSEIL D'ADMINISTRATION

#### Conseil d'administration 2010-2011

Les administrateurs et observateurs constituent une source privilégiée d'expertise pour 48° 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 MRC Abitibi-Ouest

#### ALBERT BERGERON

Administrateur MRC Témiscamingue

#### ANDRÉ ZAGAY

Administrateur MRC Vallée de l'Or

#### DAN GAGNON

Administrateur MRC Rouyn-Noranda

#### JEAN-CLAUDE PÉRIGNY

Administrateur MRC Abitibi

#### **Observateurs**

#### LINDA MILLIER

Développement économique Canada

#### ANDRÉ ROULEAU

CLD DE Rouyn-Noranda

#### **LUC GUERTIN**

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

#### SARAH CHARBONNEAU

Conférence régionale des élus

## **RESSOURCES HUMAINES**

#### L'équipe de 48<sup>e</sup> Nord International



CLAUDE THIBAULT
Directrice générale et commissaire



MARIE-EVE BARBE
Coordonnatrice des activités de communication et de formation



MARCEL BOUCHARD Antenne agroalimentaire et forêt



PIERRE-ANTOINE LATIMIER
Stagiaire







## **FAITS SAILLANTS**

#### Missions commerciales:

- 28 entreprises ont pris part aux 4 événements;
- <u>5</u> nouvelles entreprises exportatrices dont <u>3</u> proviennent de l'Abitibi-Témiscamingue;
- 10 entreprises ont signé des ententes commerciales
- 4 465 000 \$ en ventes fermes
- Retombées supplémentaires potentielles de 2,25 millions \$;
- 10 millions \$ en demandes de soumissions;
- Près de 7,3 millions \$ en soumission potentielles.

#### Formations et sensibilisation à l'exportation

- **211** participants représentant **106** entreprises ont participé aux 8 différentes formations offertes.
- **38 entreprises** ont été supportées par 48° Nord International de facon individuelle dans leur démarche d'exportation
- Grâce aux missions commerciales dans lesquelles 48° Nord International a été impliqué, 4 PME sont nouvellement exportatrices, et 6 PME ont augmenté leur volume d'exportation



#### EXPOMIN Chili 2010

12 au 16 avril 2010, Santiago Chili



Depuis 2000, notre participation à cet événement a permis à plusieurs entreprises de concrétiser des opportunités d'affaires et ainsi collaborer au succès régional sur le marché minier international. Notre participation à EXPOMIN 2010 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 ont eu l'occasion de solidifier leur réseau de contacts et de poursuivre des relations d'affaires établies.

48° Nord international a accompagné une délégation de six entreprises à Expomin Chili 2010 qui s'est déroulé à l'Espacio Riesco Convention de Santiago.

#### Résultats

- 40 000\$ en ventes directes
- Plus de 500 000\$ supplémentaires en ventes potentielles
- 1 million \$ en soumissions
- 3 entreprises ont fait le repérage d'acheteurs ou de clients à l'étranger
- 3 entreprises ont signé un contrat avec un nouvel agent ou distributeur

#### Liste des entreprises participantes :

Dux Machinery Corporation

Fabrimac 2000

Gentic Inc

Newtrax Technologies

STC Footwear

Versadrill Canada

#### ICM Vancouver 2010

9 au 11 mai 2010, Vancouver



Pour une dixième année consécutive, nous avons participé au congrès 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 canadiens et en provenance de l'étranger. 48° Nord International a accompagné une délégation de 23 entreprises de fabrication de produits et services en provenance de l'Abitibi-Témiscamingue et du reste du Québec, ceci, sous l'effigie du Pavillon du Québec.

#### Résultats:

- Près de 4 millions \$ de ventes directes
- Plus de 1 millions \$ supplémentaire en ventes potentielles
- Plus de 6 Millions \$ en soumissions
- 13 entreprises ont pu repérer des acheteurs ou clients potentiels à l'étranger
- 5 entreprises ont signé un contrat avec un nouvel agent ou distributeur

#### Liste des entreprises participantes :

Algosys (Québec)

Corriveau J.L. v/ 3D Surveying (Val d'Or)

Flairbase (Pointe-Claire)

GKM Consultants (St-Bruno-de-Montarville)

Innovexplo (Val d'Or)

L.P. Royer Inc. (Lac-Drolet)

Les Industries Fournier Inc. (Thetford Mines)

Machines Roger International (Val d'Or)

Meglab Électronique Inc. (Val d'Or)

Met-Chem (Montréal)

Plastique G Plus (Évain)

Technosub (Rouyn-Noranda)

Construction Talbon (Rouyn-Noranda)

Delom Services (Montréal)

Genivar (Val d'Or)

IMAFS Inc. (St-Lambert)

Les Forages LBM Inc. (Victoriaville)

LRTCS, UQAT (Val d'Or)

Mécanicad (Rouyn-Noranda)

Metallurgie Castech (Québec)

Plafolift (Warwick)

STC Footwear (Montréal)

De ce nombre, 83% des entreprises ont reconfirmé leur participation avec 48° Nord International dans le Pavillon Québec pour l'édition 2011 du congrès de l'ICM qui s'est tenue à Montréal en mai dernier.

#### Electra Mining 2010

27 Septembre au 8 octobre 2010, Johannesburgh



La mission a été réalisée en deux volets distincts: Le premier volet concernait une mission exploratoire sur le territoire de l'Afrique du Sud, du 27 septembre au 1 er octobre, en collaboration avec le MDEIE. Les sondages confirment l'excellent travail sur le terrain dans l'organisation des activités de réseautages et les visitent chez SDV et la firme d'ingénieurs québécois SNC Lavallin. Les divers cocktails furent appréciés par les participants et étaient propice aux échanges et au maillage avec les intervenants présents. De plus, la présence de la ministre à plusieurs activités fut très appréciée des participants.

Le deuxième volet concernait plus spécifiquement l'exposition commerciale Electra Mining à Johannesburg, du 4 au 8 octobre 2010. Pour les entreprises du Québec au sein du Pavillon canadien, il s'agissait d'une excellente vitrine pour présenter leurs produits et services, évaluer les besoins de l'industrie, voir la compétition, et développer des alliances commerciales.

Cette mission commerciale a été un succès. Elle a surtout ouvert les opportunités d'affaires aux entreprises minières québécoises sur tout le continent africain.

#### Résultats:

- 425 000\$ en ventes directes
- 750 000\$ de ventes supplémentaires potentielles
- Plus de 3 millions \$ en soumissions
- 2 entreprises sont de nouveaux exportateurs depuis cette mission
- 4 entreprises ont fait le repérage d'acheteurs ou clients potentiels à l'étranger

#### Liste des entreprises participantes :

Chaussures STC
Machines Roger International
Newtrax Technologies

CMAC – Thyssen Major Wire Industries Zetec Technologie Internationale

#### Centrallia 2010

20 au 22 octobre, Winnipeg



C'est en présence de la Présidente et directrice générale de la Fédération des chambres de commerce du Québec, Mme Françoise Bertrand qu'a été lancée la campagne de recrutement régionale pour le Salon mondial de la PME. Mieux connu sous l'appellation Centrallia, ce salon est un forum international de jumelage de PME basé sur le modèle de renommée internationale : Futurallia. Centrallia qui a eu lieu en Abitibi-Témiscamingue il y a quelques années, s'est tenu l'année dernière à Winnipeg, au Manitoba du 20 au 22 octobre 2010.

Malgré les efforts déployés au sein des Chambre de commerce, seul un participant a confirmé sa participation soit Versadrill.



Electra Mining 2010 27 Septembre au 8 octobre 2010, Johannesburgh



ICM Vancouver 2010 9 au 11 mai 2010, Vancouve





## **FORMATIONS 2010-2011**

## Des formations concrètes abordant des thèmes touchant le cœur des activités des PME:

- PDCM (Programme de diversification et croissance des marchés)
- Gestion des approvisionnements
- Les présentations interactives
- La relation vendeur/client
- Formation culturelle pré-mission pour Femmessor
- Incoterm 2010, 24 et 25 janvier 2011
- Présentation de la formation d'une Co-Entreprise minière en Abitibi-Témiscamingue
- Formation préparatoire au SIAL

## **FORMATIONS 2010-2011**

Un total de 106 entreprises représentées par 211 participants au total ont pris part aux différentes formations.

Formation gestion des approvisionnements



Formation Incoterms



Formation présentations interactives



Formation vendeurs acheteurs







## COMMUNICATIONS

# Pendant l'année 2010-2011, 48° Nord International a mis sur pied plusieurs projets afin de faire connaître ses différentes activités :

- Site Intranet pour les participants aux différentes missions
- Plan de commandite avec les différentes Chambres de commerce de la région (Incluant Logo sur les sites internet de la CCIRN, de la CCAO et de la CCVD, Bandeau dans le bulletin du Bon Lundi de la CCIRN, chroniques dans le Bullxpress de la CCIRN ainsi que dans le bulletin de la CCAO)
- Une couverture médiatique de plus en plus accrue à chaque mission

## Toutes les actions de communications sont posées dans 2 esprits distincts

- 1. Un rayonnement très ciblé par secteur Pour les publics à l'extérieur de la région ainsi qu'à l'international
- 2. Un rayonnement plus général et porté sur l'exportation Pour les publics régionaux



### FAQ

#### Quelle est la mission de 48<sup>e</sup> Nord International?

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

Nos objectifs sont de :

- 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.

#### Quels sont les services offerts par 48° Nord International?

Les principaux services sont :

- L'organisation et l'accompagnement à des foires commerciales et à des missions exploratoires au Canada et à l'étranger;
- L'accueil de délégations internationales, de délégués commerciaux et acheteurs étrangers;
- La création d'activités de réseautage et de maillage entre PME de la région et sociétés étrangères;
- L'organisation de formations et séminaires sur le commerce international.

De plus, nous offrons des services conseils afin de:

- Préparer un diagnostic-export adapté à l'entreprise;
- Élaborer un plan d'affaires à l'international;
- Rechercher de l'information commerciale;
- Adapter les outils de communication aux marchés étrangers;
- Identifier des partenaires étrangers;
- Repérer des occasions d'affaires;
- · Prospecter des marchés;
- Trouver du financement.

# Je désire vendre mon produit sur de nouveaux marchés québécois et canadiens, est-ce que 48° Nord International peut m'aider?

Bien sûr, nous sommes présents en région afin de vous aider dans vos projets de développement de marchés et pourront vous diriger vers les meilleures ressources afin d'élaborer votre plan d'affaires.

#### 48° Nord International peut-il m'aider financièrement?

Nous travaillons en étroite collaboration avec différents ministères provinciaux et fédéraux de même qu'avec les organismes régionaux qui sont à même de vous offrir des programmes d'aide financière. Nous serons donc en mesure de vous diriger vers les bonnes ressources afin de concrétiser vos projets.



## Comment savoir si les services offerts par 48° Nord International me sont utiles?

- 1. Contactez-nous afin de discuter et prendre rendez-vous avec un membre de notre équipe;
- 2. Notre conseillère fixera une rencontre avec votre entreprise pour évaluer vos besoins;
- 3. Ensemble, nous prioriserons vos objectifs de commercialisation et identifierons les actions à prendre;
- 4. Un accompagnement sur mesure vous sera enfin proposé.

## Pourquoi participer à une mission commerciale à l'extérieure de la région de l'Abitibi-Témiscamingue?

Les principales raisons soulignées par nos participants actuels sont de :

- Trouver de nouveaux débouchés commerciaux et construire une alliance stratégique ou confirmer un distributeur;
- Valider le potentiel qu'offre les nouveaux marchés pour vos produits ou services;
- Être moins vulnérable aux cycles conjoncturels de l'économie régionale.

## Pourquoi m'inscrire sous la bannière de 48° Nord International? Ne puis-je pas participer seul à ces foires commerciales?

La mise sur pied d'un regroupement d'entreprises dans le cadre de foires commerciales permet aux participants;

- Une plus grande visibilité grâce à la production d'une image de marque distincte pour le regroupement d'entreprises représenté par 48<sup>e</sup> Nord International:
- De prendre part à des activités distinctes de maillage et de réseautage spécifiquement organisées pour les participants;
- Un accès à des coûts avantageux à titre d'exposants qui sont offerts grâce à nos différents partenaires financiers;
- Un support dans l'organisation de la logistique de préparation et de d'hébergement;
- L'accès à une personne ressource sur place compétente dans la langue et culture locale.



#### Partenaires dans l'action



Développement économique Canada pour les régions du Québec

Canada Economic **Development** for Quebec Regions

Canada

Développement économique, Innovation et Exportation











#### Collaborateurs

