



RAPPORT ANNUEL 2011-2012



Votre passeport vers les marchés internationaux





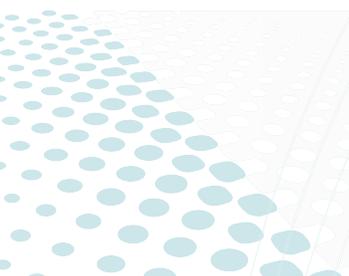


TABLE DES MATIÈRES

Mot du président	4
Mot de la directrice générale et commissaire à l'international	6
Administration générale	
Conseil d'administration	8
Ressources humaines	9
Faits saillants	11
Les missions	13
Les formations	18
Communications	20
Foire aux questions	22
Nos collaborateurs	26

MOT DU PRÉSIDENT

Les investissements effectués par la filière minérale québécoise sont en croissance. À elles seules, les activités d'exploration ont crû de 65 % par année en moyenne depuis 2000 et s'élevaient à 440 millions de dollars en 2008. Les activités d'exploration réalisées dans le Nord-du-Québec et en Abitibi-Témiscamingue comptent pour 69 % des dépenses effectuées au Québec.

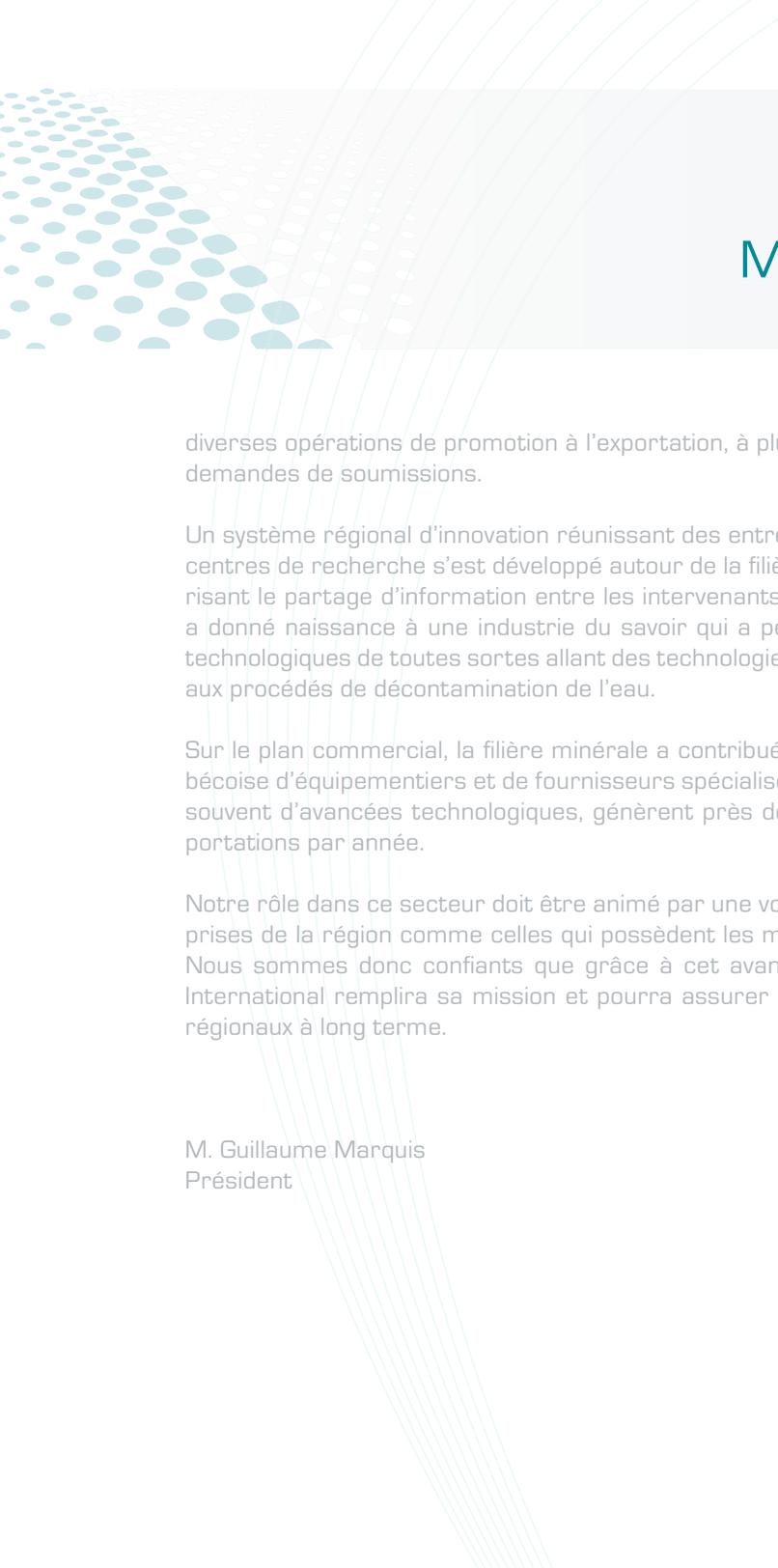
Il va sans dire que la croissance actuelle dans ce secteur apporte à notre organisme de promotion à l'exportation des défis de taille comparables à ceux de notre industrie. Les besoins de travailleurs qualifiés, la charge de travail des entreprises régionales ainsi que les projets du Plan Nord deviennent toutes des raisons substantielles pour détourner à court terme les intérêts des entrepreneurs régionaux des avantages de l'exportation.

Afin de palier à ces défis, 48^e Nord International travaille de concert avec les ambassades du Canada localisées dans des pays qui exploitent leurs ressources naturelles. Une des initiatives est de recevoir directement en Abitibi-Témiscamingue les dirigeants d'entreprises des divers pays. Cette année, plus de 3 missions inverses ont eu lieu avec le Pérou, le Maroc et les représentants des quotidiens de plus de 8 pays d'Amérique latine et déjà deux autres sont confirmées pour la prochaine année.

Ces missions inverses permettent de réaliser plusieurs objectifs. Elles peuvent ainsi démontrer le lien intrinsèque existant entre les centres de recherche, les entreprises et les sociétés minières. Elles permettent aux équipementiers de la région de démontrer, grâce aux divers projets dans lesquels ils furent impliqués, leur savoir-faire. Finalement, ceci confirme un système de valeur qui permet l'échange d'information à tous les niveaux de la chaîne de développement minier.

Ceci a d'ailleurs permis à notre organisme d'obtenir la nomination de grappe minière du Québec dans le domaine minier par l'Assemblée nationale lors du discours du budget par le ministre des Finances, Raymond Bachand.

La performance de la filière minérale sur les marchés extérieurs est l'une des meilleures parmi les grands secteurs industriels québécois et notre organisme est fier d'y contribuer. Seulement cette année, notre organisme a contribué, grâce à ses



MOT DU PRÉSIDENT

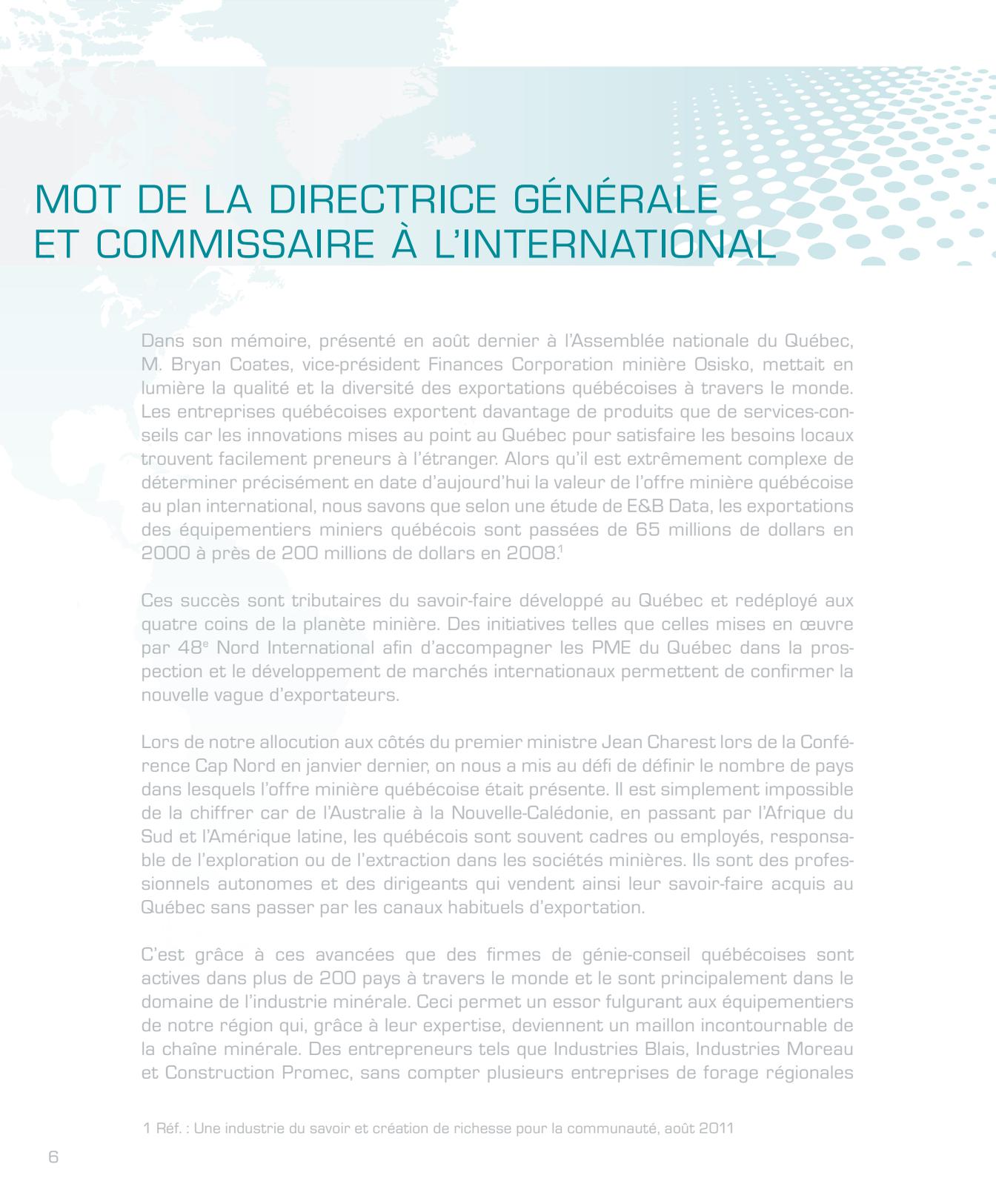
diverses opérations de promotion à l'exportation, à plus de 34 millions de dollars en demandes de soumissions.

Un système régional d'innovation réunissant des entreprises, des universités et des centres de recherche s'est développé autour de la filière minérale québécoise. Favorisant le partage d'information entre les intervenants publics et privés, ce système a donné naissance à une industrie du savoir qui a permis l'avènement d'avancées technologiques de toutes sortes allant des technologies de fragmentation thermique aux procédés de décontamination de l'eau.

Sur le plan commercial, la filière minérale a contribué à l'essor d'une industrie québécoise d'équipementiers et de fournisseurs spécialisés dont les produits, découlant souvent d'avancées technologiques, génèrent près de 196 millions de dollars d'exportations par année.

Notre rôle dans ce secteur doit être animé par une volonté de positionner les entreprises de la région comme celles qui possèdent les meilleures pratiques au monde. Nous sommes donc confiants que grâce à cet avantage concurrentiel, 48^e Nord International remplira sa mission et pourra assurer le succès des équipementiers régionaux à long terme.

M. Guillaume Marquis
Président



MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE ET COMMISSAIRE À L'INTERNATIONAL

Dans son mémoire, présenté en août dernier à l'Assemblée nationale du Québec, M. Bryan Coates, vice-président Finances Corporation minière Osisko, mettait en lumière la qualité et la diversité des exportations québécoises à travers le monde. Les entreprises québécoises exportent davantage de produits que de services-conseils car les innovations mises au point au Québec pour satisfaire les besoins locaux trouvent facilement preneurs à l'étranger. Alors qu'il est extrêmement complexe de déterminer précisément en date d'aujourd'hui la valeur de l'offre minière québécoise au plan international, nous savons que selon une étude de E&B Data, les exportations des équipementiers miniers québécois sont passées de 65 millions de dollars en 2000 à près de 200 millions de dollars en 2008.¹

Ces succès sont tributaires du savoir-faire développé au Québec et redéployé aux quatre coins de la planète minière. Des initiatives telles que celles mises en œuvre par 48° Nord International afin d'accompagner les PME du Québec dans la prospection et le développement de marchés internationaux permettent de confirmer la nouvelle vague d'exportateurs.

Lors de notre allocution aux côtés du premier ministre Jean Charest lors de la Conférence Cap Nord en janvier dernier, on nous a mis au défi de définir le nombre de pays dans lesquels l'offre minière québécoise était présente. Il est simplement impossible de la chiffrer car de l'Australie à la Nouvelle-Calédonie, en passant par l'Afrique du Sud et l'Amérique latine, les québécois sont souvent cadres ou employés, responsable de l'exploration ou de l'extraction dans les sociétés minières. Ils sont des professionnels autonomes et des dirigeants qui vendent ainsi leur savoir-faire acquis au Québec sans passer par les canaux habituels d'exportation.

C'est grâce à ces avancées que des firmes de génie-conseil québécoises sont actives dans plus de 200 pays à travers le monde et le sont principalement dans le domaine de l'industrie minière. Ceci permet un essor fulgurant aux équipementiers de notre région qui, grâce à leur expertise, deviennent un maillon incontournable de la chaîne minière. Des entrepreneurs tels que Industries Blais, Industries Moreau et Construction Promec, sans compter plusieurs entreprises de forage régionales

1 Réf. : Une industrie du savoir et création de richesse pour la communauté, août 2011



ne sont que quelques fleurons parmi les 35 principaux exportateurs de notre région qui rayonnent à travers le monde. Autant d'entreprises régionales pour lesquelles l'industrie minière québécoise est un tremplin et un levier de développement.

Sur ces bases solides, 48^e Nord International doit constituer des stratégies de mise en marché à l'international qui conjuguent avec cette réalité. Pour ce faire, l'augmentation de missions d'accueil en région permet de présenter l'expérience minière québécoise et de démontrer comment tous les maillons de la chaîne de valeur minière sont intrinsèquement reliés. De l'innovation aux compétences dans le travail avec les communautés locales et autochtones jusqu'à la qualité des technologies utilisées pour assurer l'extraction des métaux, les yeux sont rivés sur notre région afin de transmettre cette expérience aux dirigeants miniers à travers le globe.

48^e Nord International se fait également un devoir d'assurer un support très concret aux secteurs forestiers et agroalimentaires par l'entremise des Groupes d'excellences Accord. Ces futurs fleurons de notre économie régionale sont des secteurs aussi importants pour notre organisme et nous déployons les compétences nécessaires à les soutenir dans leur démarche.

En conclusion, notre organisme vit une année charnière en combinant son rôle naturel d'organisme à l'exportation à celui de représentant sectoriel dans le domaine minier québécois. Cet honneur n'a d'égal que les nombreuses initiatives que nous déployons et la qualité des collaborations que nous établissons avec les autres associations sectorielles.

Finalement, il est essentiel de mettre en valeur les qualités extraordinaires de l'équipe de 48^e Nord International et leur capacité d'adaptation aux diverses demandes ponctuelles. Merci de trouver dans ces défis des occasions de croissance professionnelle à l'international au même titre que nos entreprises

Mme Claude Thibault
Directrice générale et commissaire à l'international



ADMINISTRATION GÉNÉRALE



CONSEIL D'ADMINISTRATION

Conseil d'administration 2011-2012

Les administrateurs constituent une source privilégiée d'expertise pour 48^e Nord International. Ils sont les délégués sélectionnés par les CLD locaux de leur région à titre d'entreprise exportatrice. 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. La valeur des membres du Conseil d'administration n'a d'égal que le nombre d'années passées au service de l'organisme. Leur rôle d'ambassadeur lors de missions commerciales à l'étranger est crucial pour assurer la représentativité de notre organisme au plan international. Nous les remercions de leur présence soutenue au cours de l'année.

Administrateurs

GUILLAUME MARQUIS

Président
MRC Abitibi-Ouest
Membre du Conseil depuis 1998
Secteur minier et forestier

ALBERT BERGERON

Administrateur
MRC Témiscamingue
Membre du Conseil depuis 1999
Secteur minier et forestier

ANDRÉ ZAGAY

Administrateur
MRC Vallée-de-l'Or
Membre du Conseil depuis 2007
Secteur minier

DAN GAGNON

Administrateur
MRC Rouyn-Noranda
Membre du Conseil depuis 2008
Secteur minier

NICOLAS CARIGNAN

Administrateur
MRC Abitibi
Membre du Conseil depuis 2011
Secteur agroalimentaire

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

SIMON LETENDRE

Conférence régionale des élus

RESSOURCES HUMAINES

L'équipe de 48^e Nord International



CLAUDE THIBAUT

Directrice générale et commissaire
à l'international



MARIE-EVE BARBE

Agente de liaison régionale et
coordonnatrice des projets spéciaux



SIMON RETIF

Adjoint au conseiller à
l'exportation



VICKY SAINDON

Adjointe à la commissaire à
l'international et responsable de projet



LILY POL NEVEU

Conseillère à l'exportation



FRANÇOIS BARRETTE

Coordonnateur TI



FAITS SAILLANTS

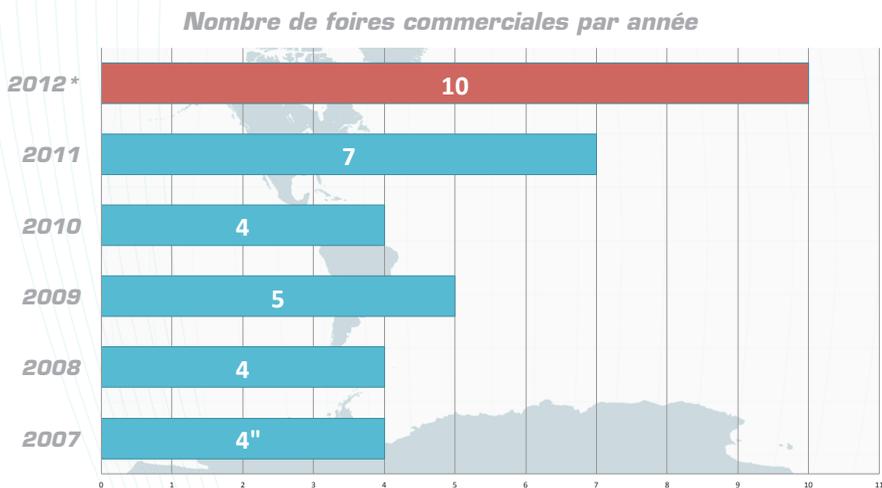
FAITS SAILLANTS

48^e Nord International en 2011-2012 :

- **87 entreprises** ont participé aux 11 activités organisées;
- De ce nombre **26 entreprises** proviennent de l'extérieur de l'Abitibi-Témiscamingue (toutes dans le secteur minier);
- **3 formations** pour un total de 34 participants;
- **27 inscriptions** à 2 séminaires d'information;
- **3 plans d'affaires** à l'exportation;
- **10 missions** commerciales;
- **2 missions** d'accueil d'acheteurs;
- **1 mission** d'accueil de représentants des médias;
- **31 nouvelles entreprises** ont été recrutées grâce à l'offre de service de 48^e Nord International;
- **Création de MinExperience**, regroupement d'entreprises de la région dans le secteur minier;
- **Entente avec les Créneaux d'excellence Accord** de la région afin d'offrir les services de commercialisation et d'appui à l'internationalisation des entreprises membre de chaque créneau.

Voici une liste de retombées économiques de nos activités, selon les sondages menés auprès des participants la dernière journée des Salons lors des missions effectuées en 2011-2012 :

- **3 ventes** totalisant 279 000 \$;
- **61 soumissions** totalisant 34 193 000 \$;
- **4 soumissions** potentielles totalisant 3 850 000 \$;
- Près de **25 emplois créés**.





LES MISSIONS

LES MISSIONS EXPLORATOIRES

SIAL

- Un mandat de sensibilisation au potentiel de marché fut instauré par le Créneau d'excellence Accord bœuf nordique pour les producteurs et acteurs de la filière bovine de la région.

Les objectifs de la mission étaient :

- D'initier les entreprises du créneau au concept des missions commerciales;
- De créer des liens d'affaires entre des entreprises du créneau et d'autres éleveurs de la filière bovine du Québec lors d'un déjeuner de maillage;
- D'orienter le développement de l'offre intégrée de la filière bovine de la région.

Démarche :

- Organisation de visites de boucheries et de marchés spécialisés dans l'offre organique;
- L'organisation de rencontres de groupe qui permet aux éleveurs de la région de mieux faire connaissance;
- Une participation au Salon SIAL Canada;
- L'organisation d'un déjeuner d'échange auquel participaient plus de 6 régions agricoles du Québec;
- Établir des rencontres avec les principaux délégués commerciaux du MAPAC et de la Délégation du Québec en Ontario.



SIAL 2011



Résultats :

Les conclusions de cette mission confirment :

1. La pertinence de développer une offre intégrée grâce à l'expertise de la production ainsi que des conditions climatiques de l'Abitibi-Témiscamingue (notamment les fourrages) pour ainsi se démarquer de la concurrence.
2. Qu'il est possible d'aller chercher de la rentabilité en valorisant un meilleur pourcentage de la carcasse, notamment en créant des recettes et en éduquant les consommateurs pour qu'ils soient plus sélectifs sur les coupes qu'ils consomment.
3. Que si le marché pour la viande de créneau n'est pas assez dynamique au Québec ou en Ontario, il est possible d'aller chercher des marchés à l'international. Il existe notamment de bonnes occasions en Californie et au Japon.

Greenbuild

- Une offre de service fut présentée au Créneau d'excellence SCISA dans laquelle 48° Nord International s'engageait à assurer la formation des participants, à offrir une présentation sur le marché de l'immobilier du Nord-Est Ontarien, à gérer l'organisation logistique de l'événement, à assurer les communications avec les participants et le plan de relations publiques et à offrir le service d'accompagnement et de traduction pendant le salon.

L'objectif de la mission était :

- D'établir des relations d'affaires avec des entrepreneurs du monde entier respectueux de l'environnement et dédiés aux constructions vertes.

Démarche :

- L'accompagnement pendant le Salon commercial Greenbuild.
- L'organisation d'un déjeuner maillage inter-créneaux.
- L'organisation de 3 conférences sur le marché immobilier du Nord-Est Ontarien.



Greenbuild 2011



Résultats :

Voici quelques commentaires provenant des participants à la mission :

« Une expérience enrichissante, qui a permis de créer plus aisément de bons contacts et une découverte du marché vu d'un angle différent et plus complet. »

« Ce fut une activité très enrichissante pour aider à continuer à développer notre projet et à connaître davantage les organisations qui nous accueillent à faire partie d'une équipe très motivée à faire grandir l'Abitibi-Témiscamingue sur tous les marchés. »

« This was a very important conference. It gave all of us the opportunity to see what companies all over the world are doing in the new construction and building industry. I believe that Green Build 2011 will greatly influence the look of all national building conferences in 2012 and beyond. »

« Everything was very professional and warm. We all commented on the relationships we made, particularly with those from Abitibi-Témiscamingue, but as well, from elsewhere in Québec. »

LES MISSIONS COMMERCIALES

Salon de l'Institut canadien des mines, Montréal

Le plus important salon commercial de l'industrie minière au pays, le Salon commercial de l'ICM, fêtait son 28^e anniversaire en 2011. Avec 473 entreprises participantes, il s'agissait du plus important salon de l'histoire de l'ICM. Plus du quart des exposants provenaient de l'étranger. D'après les réactions positives et le trafic généré lors de l'événement, le salon commercial a été un franc succès.

Pour 48^e Nord International, ce fut également une année record en nombre de participants, car le Pavillon du Québec regroupait sous l'égide de notre organisme, plus de 34 participants et confirmait également la plus imposante délégation du salon.

Le cocktail Québec, chapeauté par 48^e Nord International, a rassemblé environ 150 personnes sous la thématique du Plan Nord. Un déjeuner a également été organisé, réunissant 70 personnes.

Résultats :

- 95 % des entreprises nous ont affirmé avoir atteint leur objectif de visibilité d'entreprise;
- 85 % ont pu obtenir de l'information stratégique sur leur marché;
- 329 000 \$ en ventes directes;
- 6 000 000 \$ en soumissions.



Salon de l'Institut canadien des mines

Salon commercial, Exponor Chili, Antofagasta

Exponor existe au Chili depuis plus de 60 ans. Elle se tient à Antofagasta, une zone minière importante, où se concentrent 54 % des extractions de cuivre au pays. Il est d'ailleurs à noter que le Chili détient 36 % des exportations mondiales de cuivre, ce qui le place en première position.

Le Chili constitue la principale économie de l'Amérique latine et c'est pourquoi un bon nombre d'entreprises du Québec font des affaires au Chili ou souhaitent développer ce marché.

Cette année, 48^e Nord International, en collaboration avec le MDEIE, assurait la représentation d'une délégation de 7 entreprises provenant de partout au Québec. L'objectif principal de ces entreprises était de trouver des distributeurs et de consolider des liens déjà existants.

Résultats :

- 12,8 millions de dollars en soumissions;
- 1,5 million de dollars en soumissions potentielles;
- 7 emplois créés.



Le salon minier Extemin Pérou

Du 12 au 16 septembre 2011 à Arequipa, se tenaient la 12^e édition de l'exposition commerciale EXTEMIN et la 30^e édition du forum minier PERUMIN, qui sont indéniablement les plus grands et importants événements miniers en Amérique latine. La représentation du Québec était imposante avec 5 entreprises sur place.

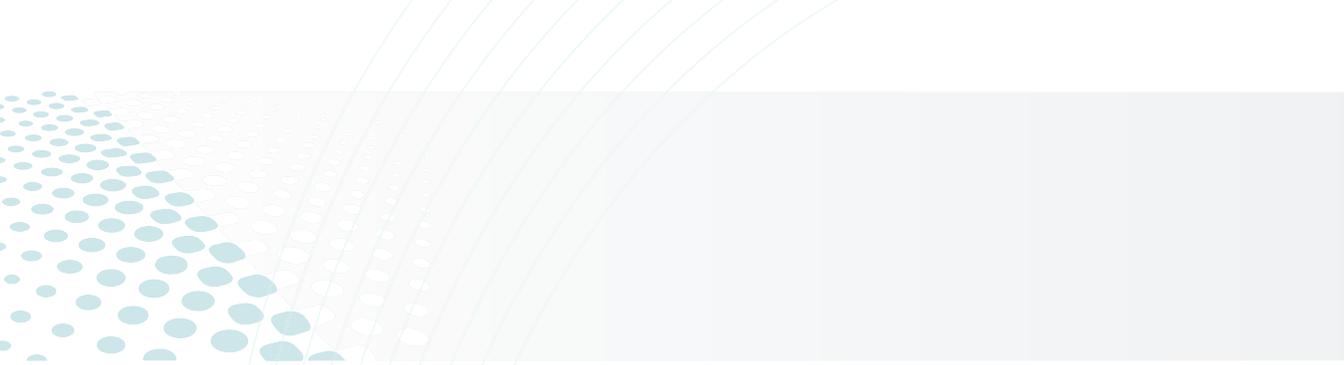
48^e Nord International a participé à ces événements en accompagnant 7 entreprises, dont trois ont effectué des suivis sur des démarches entamées lors de la visite d'une délégation du Collège des ingénieurs des mines du Pérou en juin dernier à Rouyn-Noranda.

L'organisme a également profité de l'événement pour faire la production de capsules vidéo ayant comme objectif de positionner l'Abitibi-Témiscamingue en tant que leader sur la scène minière internationale.

Résultats :

- Tous les participants à la mission ont atteint leur objectif de visibilité d'entreprise, et ont pu faire du repérage d'acheteurs à l'étranger;
- 500 000 \$ en ventes directes;
- 1 548 000 \$ en soumissions;
- 329 000 \$ en ventes potentielles;
- 3 000 000 \$ en soumissions potentielles.





Salon régional de l'Institut canadien des mines

MEMO (Mining Equipment Managing Operators) est le meilleur salon canadien pour le personnel responsable des exploitations minières. Cette année, la région de Saskatoon en Saskatchewan accueillait les délégations.

La délégation québécoise était constituée de plus de 10 entreprises du Québec et formait la plus imposante délégation du Salon.

La mission commerciale dirigée par 48° Nord International fut une belle occasion de présenter le nouveau groupe MinExperience à la communauté minière réunie sur place. Voici les conclusions de 48° Nord International suite à cette mission :

Résultats :

1. MinExperience vivait son premier voyage de groupe après plus de 6 mois de préparation à titre de premier consortium minier au Québec. Ce voyage a resserré des liens d'affaires et établi la confiance et mis en place des réseaux de coopération entre les participants.
2. Au Québec, les bâtisseurs de l'industrie minérale de notre région sont bien réputés. Ceci n'est cependant pas un gage de succès dans une région de l'ouest du pays. Les occasions d'affaires se concentrent directement dans les marchés secondaires, soit les projets miniers d'or et de diamant alors la potasse assure l'économie florissante de la majorité des entreprises de la province. Afin d'assurer une relation adéquate entre ces projets, un Bulletin (de type Newsletter) a été envoyé dans les semaines suivant l'événement afin d'assurer le contact avec les dirigeants des futurs projets miniers d'importances tels : Golden Band Resources et Shore Gold qui seront bientôt en exploitation.



PDAC Toronto

Le PDAC est un événement d'envergure dans le secteur minier canadien et international. Ayant accueilli plus de 30 000 délégués et près de 1000 exposants cette année, provenant de plus de 125 pays, c'est le plus gros salon du genre au Canada et un incontournable pour le milieu minier international, principalement pour l'investissement et l'exploration minière.

48^e Nord International s'est rendu au Congrès du Prospector and Developers Association of Canada (PDAC) avec divers objectifs :

- Mission exploratoire pour MinExperience, représenté par Gilbert Aura, de Corporation Six Continents. On a ainsi rencontré plusieurs clients potentiels pendant le salon commercial.
- Également une belle visibilité pour MinExperience : Le kiosque faisait partie du Pavillon du Québec sous l'égide du Ministère des Ressources naturelles et de la Faune qui a d'ailleurs fait une grande promotion du Plan Nord, ce qui a amené beaucoup d'achalandage.

Plusieurs activités étaient organisées en parallèle à cet événement, entre autres :

- Une allocution aux attachés commerciaux des ambassades : Une rencontre avec les délégués commerciaux, responsables des ressources extractibles des ambassades du Canada a permis de mettre à niveau leurs connaissances sur les divers enjeux de l'industrie. À titre de représentant sectoriel incontournable dans le domaine minier, un représentant de 48^e Nord International présenta la gamme de ses services et activités aux délégués.



LES MISSIONS D'ACCUEIL

Les missions d'accueil sont de plus en plus fréquentes chez 48e Nord International. Elles ont comme objectif de faire connaître aux délégations les compétences et les particularités de la région dans le secteur minier.

Ces activités sont importantes puisqu'elles permettent de favoriser le rayonnement du savoir-faire québécois en matière de mines ainsi que la découverte de nouvelles technologies d'exploration, d'extraction et du traitement du minerai. Pour les entreprises québécoises, il s'agit d'une occasion unique de rencontrer les décideurs clés des plus importants projets miniers à travers le monde.

Turitechmin Pérou

Le Collège des Ingénieurs du Pérou – Chapitre des Mines – et l'ambassade du Canada au Pérou sont venus en visite au Québec du 19 au 22 juin 2011 à la recherche d'innovations et de nouveaux produits d'exploration et d'exploitation minière. Plus d'une vingtaine d'ingénieurs miniers principalement des directeurs d'opérations minières et des acheteurs assuraient la représentativité des 8 minières péruviennes présentes (Minera Almax, CIA Minera, Marsa, Yanacocha, SMGC, Volcan, Chungar, Catalina Huanca).

Le collège des ingénieurs a participé à de nombreuses activités durant ces trois jours. L'accent a été mis sur les activités de maillage et la mise en valeur des PME locales dans la construction des mines de la région. Nous souhaitons mettre en contact ces PME et les ingénieurs afin de leur permettre de créer des liens d'affaires et ainsi de stimuler les exportations.

Parallèlement à ces activités de maillage, des visites industrielles de mines et de PME de la région étaient également au programme ce qui a permis aux visiteurs de prendre connaissance du savoir-faire régional en action.

Enfin, des soupers-conférences sur des thèmes choisis en collaboration avec les ingénieurs péruviens sont venus compléter cette visite de trois jours en Abitibi-Témiscamingue.

Résultats :

- 3 000 000 \$ en soumissions.



Managem

Après une semaine de formation dans le domaine minier à l'École polytechnique de Montréal, une délégation de huit dirigeants de mines faisant partie du regroupement minier Managem au Maroc s'est rendue en Abitibi-Témiscamingue pour la partie pratique de leur formation, du 28 novembre au 2 décembre 2011. 48° Nord International était chargée de l'organisation de cette visite.

Visites d'entreprises minières

L'objectif principal du groupe Managem était de visiter des mines à la suite de leur formation à Montréal. Pour ce faire, l'accompagnateur du groupe, Monsieur Jean-Marc Barbera, s'est tourné vers 48° Nord International afin d'entrer en contact avec les minières et pour organiser des rencontres de fournisseurs et d'entreprises dans le domaine minéral. C'est avec succès que 5 minières de la région ont répondu à l'appel et ont accueilli le groupe dans leurs installations : Les types de mines visitées étaient variés : conventionnelles, haute technologie, souterraines, à ciel ouvert.

Maillage

Lors de la première journée de leur visite, les participants marocains ont participé à un événement de maillage de type « match-making » organisé par 48° Nord International. Les huit dirigeants marocains ont eu l'occasion de s'entretenir individuellement avec neuf entreprises qui exportent et travaillent avec les minières de la région.

Visite d'entreprises :

La visite des entreprises effectuée en Abitibi-Témiscamingue a permis à la délégation marocaine de constater sur place l'expertise des entreprises québécoises et la qualité de leurs produits.

Résultats :

- 8 à 10 soumissions pour un total de 1 million de dollars.



Mediaslatinos

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a approché 48^e Nord International afin d'organiser un programme de visites pour une délégation de médias latino-américains portant sur la responsabilité sociale des compagnies minières et les relations entre les sociétés minières, les gouvernements du Canada, du Québec et des communautés locales autochtones et non-autochtones dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue.

Ce sont donc des journalistes en provenance du Panama, de l'Argentine, du Salvador, du Honduras, de l'Équateur, du Guatemala et de la République Dominicaine qui ont participé aux différentes activités organisées par 48^e Nord International, entre autres :

- La visite des installations de Canadian Malartic de la Corporation minière Osisko.
- La visite dans la communauté algonquine de Pikogan par son Chef M. Bruno Kistabish, ainsi que par M. Ghislain Picard, Chef de l'Assemblée des Premières Nations du Québec et du Labrador. Ils étaient accompagnés par Salomé McKenzie, Chef du conseil de la Première Nation du Lac-Simon et Madeleine Paul, Chef de Eagle Village. Ceux-ci travaillent actuellement à la mise en œuvre d'ententes conjointes entre 3 minières dans le cadre de l'établissement de futurs projets miniers sur leur territoire.
- La rencontre et la présentation du Dr Ted Moses, président du Secrétariat aux alliances de la nation Crie et signataire en 2002 de la Paix des braves.
- Tours des installations d'Hydro-Québec Eastmain 1-A et du représentant Cri responsable d'assurer les relations entre Hydro Québec et les collectivités environnantes.

Résultats :

Une revue de presse imposante, comptant une vingtaine d'articles qui ont été publiés dans les journaux en Amérique latine.





LES FORMATIONS

48° Nord International s'est donné comme mandat d'offrir exclusivement des formations ciblées pour les entreprises qui souhaitent faire du développement de marché. Les formations seront moins fréquentes mais plus adaptées aux besoins régionaux.

LES FORMATIONS

Formation sur les négociations

Dans le but de mieux outiller les entreprises de la région afin de faire des affaires à l'international, 48° Nord International a offert, au mois de décembre 2011, une formation sur les négociations, adaptée au secteur minier.

Cette formation était offerte en deux volets : Le premier volet d'une journée visait principalement les PME de la région dans le secteur minier et l'autre volet de deux jours s'adressait directement aux sociétés minières.

Ce fut donc 10 participants de PME et 8 de sociétés minières qui ont assisté à ces séances.

Cette formation a été animée par Mme Joëlle Thibault de Maraçon & Associés International Inc. une experte en négociation reconnue pour la qualité de son expertise et de son expérience. Maraçon se démarque depuis des années par ce programme offert aux clients des secteurs miniers et financiers. Négocier avec succèsTM demeure depuis 15 ans, une des formations les mieux cotées du McGill Executive Institute et par plusieurs membres de la haute direction, gestionnaires et ingénieurs de Rio Tinto Alcan, Freeport-McMorRan Copper and Gold (Phelps Dodge) et Xstrata (Noranda) qui utilisent les outils et les concepts pratiques de cette formation.

Formation préparatoire à Greenbuild

La formation préparatoire à la mission a été dispensée par Monsieur André Aura, de Corporation Six Continents et a permis aux entreprises présentes de comprendre comment tirer le maximum d'un salon commercial en tant que visiteur. Le coordinateur de SCISA ainsi que les entreprises ont tous confirmé la pertinence de cette formation.

Séance d'information

Une séance d'information donnée par SEMAFO sur les occasions d'affaires au Burkina Faso a eu lieu à Montréal, mais était aussi diffusée via webconférence à Rouyn-Noranda. 14 entreprises de la région ont ainsi répondu à l'appel sur un total de 18 participants dans toute la province.



COMMUNICATIONS

COMMUNICATIONS

Le mandat de 48° Nord International a considérablement évolué depuis les deux dernières années. D'organisme à vocation régionale, il est devenu le représentant des bâtisseurs de l'industrie minière québécoise.

C'est donc un double mandat que 48° Nord International doit assurer depuis peu. Dans cette optique, toutes les actions de communication sont articulées à partir de ces 2 objectifs distincts :

Reconnaissance par le gouvernement provincial du rôle de 48° Nord International

Lors de l'événement Cap Nord tenu à Rouyn-Noranda, l'honorable Jean Charest a reconnu l'importance de commercialiser le savoir-faire des entreprises québécoises et du travail de 48° Nord International dans ce domaine. La notoriété de l'organisme n'est donc plus à faire au plan provincial, on a même souligné qu'il serait le berceau de la nouvelle grappe minière du Québec annoncée par le ministre des Finances, Monsieur Raymond Bachand, lors de son discours sur le budget le 16 mars dernier. « 48° Nord International, un commissariat à l'exportation au service des entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue, a développé un savoir-faire et des réseaux dans la promotion à l'étranger des services de l'industrie minière de sa région. Il est établi à Rouyn-Noranda. La grappe minière du Québec aura avantage à capitaliser sur ce savoir en s'établissant aussi à Rouyn-Noranda. »

Dossier de presse à l'extérieur de la région ainsi qu'à l'international

- Articles dans des magazines majeurs du secteur minier canadien (ICM Magazine, Exploration Québec, Industrie Québec, Golden Jeweller), et 2 reportages diffusés au national à la chaîne de Radio-Canada.
- Articles dans des magazines et journaux à l'international (Revista des Collegio minerale Peru, Magazine de l'industrie minière du Chili, Grands quotidiens de pays tel que El Salvador, Honduras, Argentine, Panama, République Dominicaine, Equateur, Costa Rica, Guatemala).
- Allocutions livrées lors de conférences minières importantes à l'échelle internationale afin de représenter le secteur minier de la région.
 - o PDAC : Conférence devant 40 délégués commerciaux du secteur des

ressources extractibles de partout dans le monde.

- o Cap Nord : Conférence présentée à Rouyn-Noranda devant 300 personnes du monde des affaires.

Pour les publics régionaux :

Un rayonnement plus général et axé sur l'exportation

- Site web de 48^e Nord International, qui a rejoint 2 533 visiteurs uniques pour un total de 15 402 pages vues seulement entre le 1^{er} septembre 2011 et le 31 mars 2012.
- Médias sociaux qui amènent 12 % du trafic sur le site Internet de 48^e Nord International.
- Production de 6 vidéos corporatifs, ayant pour but de faire la promotion des bâtisseurs de l'industrie minérale de la région, de faire connaître les forces régionales dans l'industrie minérale internationale et autres.
- Une couverture média pour chaque événement mise sur pied par 48^e Nord International, ainsi que des mentions dans les bulletins électroniques et les bulletins habituels des différentes Chambres de commerce de la région, qui rejoignent les communautés d'affaires de tout l'Abitibi-Témiscamingue.

Relations avec les associations importantes pour maximiser la collaboration dans les secteurs :

- Comité sur la filière biomasse en Abitibi-Ouest
- QWEB Groupe Régions
- Conseil d'administration du Créneau d'excellence Agriculture nordique axée sur la production bovine
- Plusieurs présentations faites devant les publics régionaux :
 - o 25 octobre 2011 : Présentation des services de 48^e Nord International devant les membres du Créneau d'excellence Agriculture nordique axée sur la production bovine, pendant leur conseil d'administration.
 - o 7 décembre 2011 : Présentation devant 13 conseiller en emploi d'Emploi-Québec, à leurs bureaux de la direction régionale, afin d'exposer comment 48^e Nord International peut les aider dans le recrutement de personnel à l'international.
 - o 13 décembre 2011 : Présentation devant FedNor et les SADC du Nord de



l'Ontario (12 directeurs au total, dont Rouyn-Noranda et La Sarre).

- o 16 février 2012 : Présentation lors du souper maillage Ontario Témiscamingue à Notre-Dame-du-Nord. 50 gens d'affaires rassemblés
- o 7 mars 2012 : Rencontre aux bureaux de l'UPA avec Véronique Marseille conseillère auprès des producteurs agricoles pour le développement d'affaires pour créer une entente sur des projets admissibles entre le 48^e Nord et le réseau agri-conseils.



SERVICE DIAGNOSTIC



Service diagnostic

Avant de décider d'exporter son produit à l'étranger ou bien dans une autre région du Canada, l'entreprise doit absolument évaluer sa capacité à exporter et son niveau de préparation au commerce extérieur. Cette année, 48° Nord International a conçu plusieurs outils afin de remettre officiellement sur pied son Service-diagnostic à l'exportation.

Ce service vise les entreprises qui veulent prendre de l'expansion à l'international ou dans une autre région du Canada. Le diagnostic exportation est un service gratuit dont l'analyse prend environ 10 heures.

L'approche utilisée par 48° Nord International consiste essentiellement à :

- Réaliser un portrait d'entreprise dans l'optique d'un projet d'exportation.
- Établir qui sont vos concurrents? Quels réseaux de distribution utilisent-ils? Comment vos produits sont-ils perçus par vos clients potentiels? Sont-ils assujettis à une réglementation?

À la suite du diagnostic posé, 48° Nord International sera en mesure de proposer des recommandations. On pourra également proposer un accompagnement de votre entreprise par 48° Nord International pour l'instauration des mesures proposées et la recherche d'un plan de financement auprès de bailleurs de fonds (MDEIE, réseau AGRICONSEILS, etc...).



FOIRES AUX QUESTIONS

FAQ

Quelle est la mission de 48^e Nord International?

La mission de 48^e 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 débouchés internationaux;
- Accroître les connaissances et les compétences des entrepreneurs liées au développement de marchés;
- Accompagner les PME dans leurs démarches d'exportation;
- Susciter et favoriser les alliances afin d'assurer la croissance des entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue;
- Faire la promotion du commerce international.

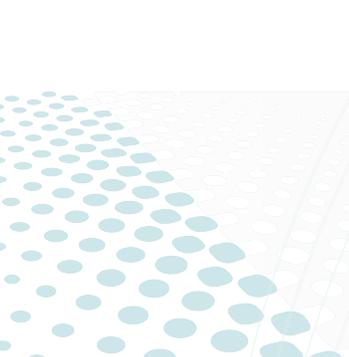
Quels sont les services offerts par 48^e Nord International?

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 d'acheteurs étrangers;
- La création d'activités de réseautage et de maillage entre PME de la région et sociétés étrangères;
- L'organisation de formations et de 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^e Nord International peut m'aider?

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

48^e 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.

Pourquoi participer à une mission commerciale à l'extérieur 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'offrent 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^e 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^e 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 d'hébergement;
- L'accès à une personne-ressource sur place compétente dans la langue et la 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**

Québec



Collaborateurs



Réseau des commissariats
à l'exportation du Québec