

RAPPORT ANNUEL

2012-2013



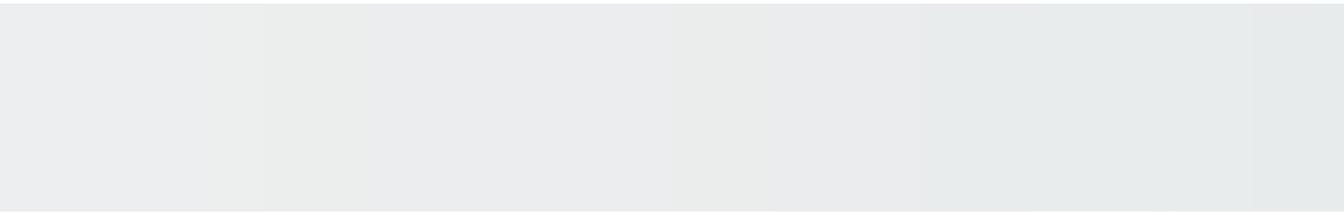


TABLE DES MATIÈRES

MOT DU PRÉSIDENT	2
MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE ET COMMISSAIRE À L'INTERNATIONAL	4
NOTRE MISSION	6
NOTRE MANDAT	6
FAITS SAILLANTS	7
DES PARTENAIRES SATISFAITS	9
COMMUNICATION, PARTENARIATS ET RELATIONS PUBLIQUES	11
MANDAT DE CONSULTATION	12
RAYONNEMENT DE L'ORGANISME	13
MISSIONS COMMERCIALES	14
MISSIONS D'ACCUEIL	21
MISSIONS EXPLORATOIRES	24
SERVICE-CONSEIL (DIAGNOSTIC-EXPORT)	26
PROJET DE RECRUTEMENT INTERNATIONAL	26
FORMATION	27
MINEXPERIENCE	28
ADMINISTRATION GÉNÉRALE	29
L'ÉQUIPE DE 48° NORD 2012-2013	30

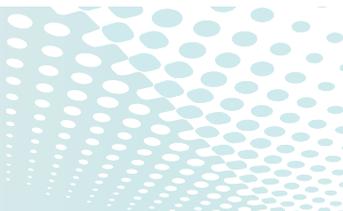
MOT DU PRÉSIDENT

L'élection d'un nouveau gouvernement provincial en septembre 2012, le prix de l'or qui est passé de 1 900 \$ à 1 400 \$ l'once à l'intérieur de la dernière année et la réduction significative des fonds disponibles pour permettre aux équipementiers du Québec d'exporter leur savoir-faire sont les éléments majeurs qui résument les changements au sein de la filière minérale de notre région.

Ce vent d'insécurité laisse présager que la prochaine année se déroulera sous le couvert des restrictions budgétaires pour la vaste majorité des projets miniers de la région. Les conséquences de ces restrictions pour les entreprises manufacturières et de services liées au domaine minier vont être considérables tout au long de l'année 2013.

Selon les dernières données de Statistique Canada concernant la filière minérale de notre région, l'industrie minière représenterait 10 % des emplois en Abitibi-Témiscamingue. Pour chaque emploi direct créé dans l'industrie minière, nous assurons 1,6 emploi indirect dans les secteurs manufacturiers et les services liés (la fabrication des produits métalliques, la machinerie, les commerces de gros et les services professionnels). Ceci représente plus de 4 200 emplois dans plus de 285 entreprises régionales et un total de 360 entreprises dans le Québec.

Malgré le contexte actuel, 48° Nord International a encore cette année augmenté le nombre d'activités d'exportation pour les entreprises de la région et leur facilite l'accès aux marchés étrangers grâce à un nombre toujours plus grand d'initiatives. D'ailleurs, 48° Nord International est également un incubateur de talents de la relève régionale dans le



domaine de l'exportation. L'objectif est de réduire la fluctuation de notre indice de croissance, qui est trop lié à l'exploitation des ressources naturelles de notre région. Toujours selon Statistique Canada, chaque 6 M\$ de dollars investi en exportation confirme un emploi au sein de la région. Cette pratique permet donc d'assurer à long terme la stabilité de notre économie et de confirmer notre place en tant qu'acteur mondial important.

Nous célébrons également cette année le 15^e anniversaire de l'organisme. Avec autant d'années à mon actif à titre de membre du conseil d'administration, j'ai vu l'organisme grandir lentement, pour finalement atteindre le rôle qu'il occupe aujourd'hui. Je ne peux passer sous silence le constant support reçu de nos principaux bailleurs de fonds, soit le ministère des Finances et de l'Économie, Développement Économique Canada et la Conférence régionale des élus (CRE), qui ont permis à 48^e Nord International d'accéder à une telle maturité.

Finalement, je souhaite remercier sincèrement tous nos employés, qui ont maintenu la cadence afin d'assurer la conquête de nouveaux territoires pour les entreprises témiscabitiennes.

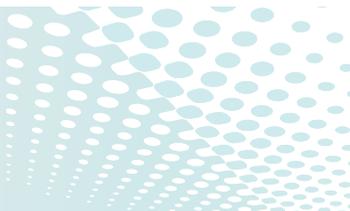
M. Guillaume Marquis,
Président

MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE ET COMMISSAIRE À L'INTERNATIONAL

À la lumière des résultats des diverses activités mises en place cette année, nous constatons un intérêt de plus en plus marqué pour l'exportation au sein des entreprises de la région. L'établissement de missions d'accueil d'acheteurs étrangers est sans contredit la pierre angulaire du succès des dernières années. En plus de faciliter l'accès aux marchés et de démontrer le savoir-faire des entreprises régionales, cette activité devient également une plate-forme grâce à laquelle 48^e Nord International peut contribuer au tourisme d'affaires régional et ainsi faire découvrir la région aux entrepreneurs internationaux.

L'esprit qui anime notre mission est d'aider les entreprises à se dépasser en franchissant de nouvelles frontières. D'ailleurs, c'est avec plaisir que nous constatons que les retombées de nos activités ont atteint de nouveaux sommets. En nous référant aux résultats atteints, nous pouvons conclure à la vitalité des entreprises régionales, ce qui place notre organisme à la tête de tous les organismes à l'exportation de la province. En effet, avec 13 missions durant la dernière année, 100 entreprises participantes à l'intérieur duquel 48 d'entre elles sont de nouvelles entreprises exportatrices, l'organisme confirme plus de 71 M\$ en ventes potentielles. La valeur des exportations estimés a doublé depuis la dernière année.

Cependant, les changements actuels de l'industrie minière nous apporteront plusieurs défis au cours de la prochaine année. Selon un sondage effectué par le Canadian Mining Supply Industry (CCMTS) en avril 2013 auprès de 30 équipementiers canadiens répartis dans les provinces où l'activité minière est importante, 28 % notent un ralentissement significatif de leurs ventes et plus de 18 % soulignent le besoin de réviser les activités de marketing et la vente de leurs produits et services dirigés à l'industrie minière.



Lors de la prochaine année, nous devons mettre en place des mesures encore plus audacieuses pour permettre aux entreprises de la région de considérer l'exportation de leurs biens et services comme l'ultime avenue afin d'assurer leur croissance. Plusieurs projets sont actuellement considérés tels, l'ouverture de bureaux à l'étranger, l'accompagnement individuel des PME à plus long terme et des projets qui visent la réduction des coûts de logistique lors de l'importation et l'exportation de biens à partir de la région.

Nous redoublerons donc d'efforts afin de favoriser la commercialisation efficace des produits et services des entreprises en aval d'une démarche à l'exportation. Nous croyons à la croissance des entreprises d'ici et mettrons tout en œuvre afin de pallier à la réduction temporaire des activités de la filière minérale et assurer notre rayonnement à l'international.

Mme Claude Thibault,
Directrice générale et commissaire à l'international

NOTRE MISSION

48° Nord International est un organisme à but non lucratif qui a pour mission d'être le catalyseur de la croissance des activités de commerce extérieur en Abitibi-Témiscamingue. 48° Nord International travaille étroitement avec les intervenants économiques de la région et les partenaires gouvernementaux afin d'offrir aux entreprises de la région une expertise les préparant à l'exportation. L'organisme représente également à l'échelle internationale les entreprises québécoises offrant des produits et services à l'industrie minière.

NOTRE MANDAT

- ▶ Sensibiliser les PME témiscabitiennes aux opportunités de croissance offertes par le commerce extérieur;
- ▶ Contribuer à accroître les connaissances et les compétences des entrepreneurs liées au commerce extérieur;
- ▶ Accompagner les PME exportatrices dans la mise en œuvre de leurs démarches sur les marchés étrangers;
- ▶ Susciter, favoriser et promouvoir les alliances afin d'assurer la croissance des entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue;
- ▶ Développer des relations d'affaires durables avec les entrepreneurs et différents intervenants;
- ▶ Augmenter le rayonnement des entreprises à l'intérieur et à l'extérieur de l'Abitibi-Témiscamingue.

FAITS SAILLANTS

1 040 630 \$

en ventes

71 979 360 \$

en soumissions ou ventes potentielles

42

visites d'acheteurs potentiels dans les entreprises de la région

40

parutions médiatiques et **6** vidéos corporatives

33

emplois potentiels ou créés grâce aux activités de l'organisme

2

missions exploratoires

3

missions d'accueil d'acheteurs

7

participations à des salons commerciaux

3

formations spécialisées

571

rendez-vous d'affaires organisés en région et à travers le monde.

En 2012-2013, plus d'une centaine d'entreprises ont participé à nos activités, dont 48 nouvelles



● Missions commerciales

- Timmins, Canada
- Santiago, Chili
- Afrique du Sud, Johannesburg
- Las Vegas, États-Unis
- Oulan-Bator, Mongolie
- Edmonton, Canada
- Québec Mines

▼ Missions exploratoires

- ▶ Vancouver, Canada
- ▶ Paris et région de l'Auvergne, France

■ Accueils de délégations

- Brésil
- Pérou
- Territoires du Nord-Ouest

DES PARTENAIRES **SATISFAITS**

« L'apport 48° Nord est d'une importance stratégique, car c'est un outil de positionnement pour notre communauté d'affaires sur des scènes que nous ne couvrons pas aussi précisément. Du côté économique, le pouvoir du groupe aide à diluer certains coûts et à économiser du temps de recherche, de sollicitation et de réseautage par un partage de certaines informations et opportunités de rencontres. De plus, l'organisme augmente notre efficacité et notre recherche de nouvelles opportunités et nous donne une vitrine supplémentaire. »

Jean-Yves Poitras

Commissaire industriel - Corporation de développement industriel de Val-d'Or

« L'économie mondiale ouvre bien des portes à nos entrepreneurs, mais encore faut-il que ceux-ci soient outillés s'ils veulent faire progresser leur entreprise. De là l'importance de l'organisme 48° Nord – leur expertise, leur connaissance du marché et des secteurs industriels et leur réseau d'affaires sont des atouts majeurs pour bien guider nos entrepreneurs à être efficaces dans leurs démarches. »

Helene Thibault

Directrice des communications -
Mine Canadian Malartic (Osisko)

« Je souhaite à nouveau souligner le travail remarquable de 48° Nord International, qui a certainement « livré la marchandise » dans un temps record. Je crois que nous avons gagné un partenaire qui pourra contribuer à servir nos clients/entreprises intéressés par notre région et à renforcer la relation économique avec l'Afrique de l'Ouest. »

Carlos Rojas-Arbulu

Chef — Conseiller/Délégué commercial principal (Afrique de l'Ouest) - Service de Délégués Commerciaux Ambassade du Canada, Sénégal



« J'ai beaucoup apprécié mon expérience avec 48° Nord International lors de la mission exploratoire en France « Les débouchés en transformation du bœuf ». La mission a été un franc succès, car elle était structurée, la logistique sur place était impeccable et l'animation en cours de mission a permis un haut niveau de partage entre les membres de la délégation régionale. Il me fera plaisir de revivre une pareille expérience. »

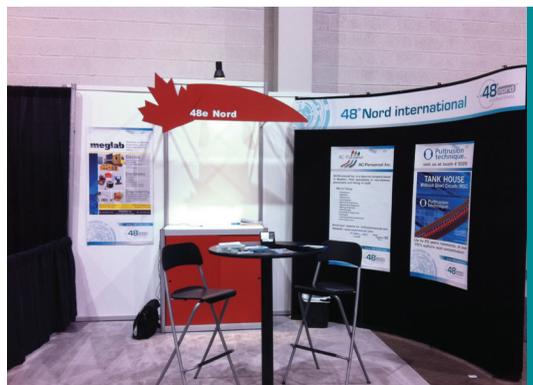
Pierre Labelle, ing. MSc.

Chargé de projet – développement stratégique -
Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue

« 48° Nord International génère des occasions concrètes pour les équipementiers miniers. Ces occasions sont concrètes puisque cet organisme proactif réussit à nous rapprocher de nos publics cibles. 48° Nord attire des clients potentiels provenant d'autres régions du monde, aide les équipementiers d'ici lors de mission à l'extérieur de la province et propose d'excellentes localisations de stand lors des « trade show » miniers. »

Marc-Antoine Jetté, MBA

Directeur du développement des affaires
internationales - Meglab



COMMUNICATION, PARTENARIATS ET RELATIONS PUBLIQUES

Faits saillants de l'année 2012-2013

Communications

- Le site web a rejoint 4 798 visiteurs uniques pour un total de 18 000 pages vues.
- Les médias sociaux dirigent plus de 11 % du trafic sur notre site Internet, dont Facebook qui, à lui seul, réfère plus 75 % des visiteurs de la diffusion. Au total, plus de 5 741 personnes ont participé à la discussion à travers des articles, des photos et des partages d'opinions
- Production de 6 vidéos corporatives, visionnées par plus de 1 200 personnes provenant de 35 pays différents.
- 40 articles ou reportages médiatiques.
- Un partenariat avec les différentes Chambres de commerce de la région, qui rejoignent les communautés d'affaires de toute l'Abitibi-Témiscamingue.

Partenariats: Exportation et développement Canada (EDC)

Une entente de commandite a été signée avec EDC. Cet accord permet de collaborer plus étroitement avec cet important organisme de financement à l'exportation.

Relations publiques

- Parrainage du prix régional Développement de marchés - Exportation lors du 33^e Gala des Extras de la Chambre de commerce et d'industrie de Rouyn-Noranda



L'entreprise récipiendaire, Plastiques G Plus

MANDAT DE CONSULTATION

Un mandat de positionnement stratégique a été réalisé pour Le Créneau d'excellence Agriculture nordique axée sur la production bovine. Les livrables de ce mandat étaient d'effectuer :

- Le développement de l'image de marque
- La signature visuelle (logo, slogan, couleurs)
- L'intégration et la production du site web



« Pour le créneau ANPB, 48° Nord International rime avec dynamisme, compétence et disponibilité. En effet, durant la dernière année, le créneau a travaillé à deux occasions sur des projets avec 48° Nord. Dans un premier temps pour la réalisation de notre site web, où l'expérience de l'équipe a été fort utile afin d'orienter le positionnement que le créneau devait prendre. Puis, en mars, 48° Nord a planifié, organisé et accompagné une délégation de la région en France pour aller voir comment les Français interviennent en matière de transformation du bœuf. Les membres de la mission étaient unanimes à dire que 48° Nord a agi en véritable chef d'orchestre pour permettre à la délégation de vivre une expérience hors du commun ! »

Christel Groux LL.B.
Directrice générale
Créneau d'excellence Agriculture nordique axée sur la production bovine



RAYONNEMENT DE L'ORGANISME

- ▶ Conférencier invité
 - Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue
 - Cégep de l'Abitibi-Témiscamingue
 - Chambre de commerce Témis-Accord
 - Valorisation Abitibi-Témiscamingue (VAT), Table de concertation sur le recrutement des immigrants
 - Salon de l'Institut Canadien de mines et du pétrole (ICM)
- ▶ Membre non-votant au conseil d'administration du Créneau d'excellence Agriculture nordique axée sur la production bovine
- ▶ Représentant du QWEB région au sein des réunions provinciales
- ▶ Participant au comité biomasse de l'Abitibi-Ouest
- ▶ Accueil du Directeur général Export Québec, Ministère des Relations internationales, Francophonie et Commerce extérieur, Monsieur Alain Proulx, mai 2012
- ▶ 48^e Nord International assure la vice-présidence de Commerce International Québec
- ▶ Membre du comité consultatif de la grappe minière du Québec
- ▶ Conférencière invitée par SaskTrade lors du Salon de l'Institut Canadien de mines et du pétrole en mai 2012 à Edmonton
- ▶ Membre du comité consultatif de la grappe minière du Québec
- ▶ Lancement de la version anglaise du livre 100 innovations dans le secteur minier

MISSIONS COMMERCIALES

Foire commerciale Expomin

9 au 13 avril 2012, Santiago, Chili

Le Chili constitue sans aucun doute la principale économie de l'Amérique latine. En effet, les prévisions veulent que plus de 55 % des investissements mondiaux dans l'exploitation du cuivre se fassent au Chili et au Pérou au cours des 10 prochaines années. 48^e Nord International est fier d'avoir chapeauté la délégation québécoise composée de STC Footwear, MBI Drilling, Sodel, Pultrusion Technique, Cogep, Plastiques Industriels G Plus, Meglab, Machines Roger International et Photonic Knowledge ainsi que trois membres du regroupement d'exportateurs Minexperience lors de la foire commerciale Expomin.

De plus, le pavillon canadien a organisé, en collaboration avec EDC et Trade Chile, des rencontres d'affaires pour les entreprises canadiennes. Au total plus de 25 rencontres d'affaires ciblées ont permis de conclure à très court terme des relations d'affaires fructueuses avec les acheteurs de 3 minières chiliennes, dont Codelco, ainsi qu'avec des fournisseurs et distributeurs de produits miniers chiliens.

RÉSULTATS :

205 000 \$

en ventes

1 550 000 \$

en ventes
potentielles

16 815 000 \$

en soumissions



Institut canadien des mines (ICM)

6 au 9 mai 2012, Edmonton, Alberta

Le congrès annuel de l'Institut canadien des mines (ICM) s'est tenu en mai dernier à Edmonton en Alberta. Plus de 5 000 visiteurs étaient présents à cet événement, qui est un incontournable pour les principaux intervenants du secteur minier du Canada. 48^e Nord International y a chapeauté le corridor québécois, composé de près de 30 entreprises de la province.

48^e Nord International a également reçu, dans le cadre du cocktail de la délégation du Québec, plus de 150 invités, dont une importante délégation de l'Afrique de l'Ouest. De plus, un déjeuner conjoint de maillage entre une quarantaine d'entreprises du Québec et de la Saskatchewan s'est tenu au cours du congrès, permettant aux participants d'assister à des conférences sur le potentiel minier des projets en développement en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan et au Québec, et de valider, grâce à des fournisseurs locaux, le potentiel d'affaires de ces marchés. Au total, plus d'une quarantaine de rencontres d'affaires ont eu lieu suite au déjeuner-conférence avec la Saskatchewan.

RÉSULTATS :

267 630 \$

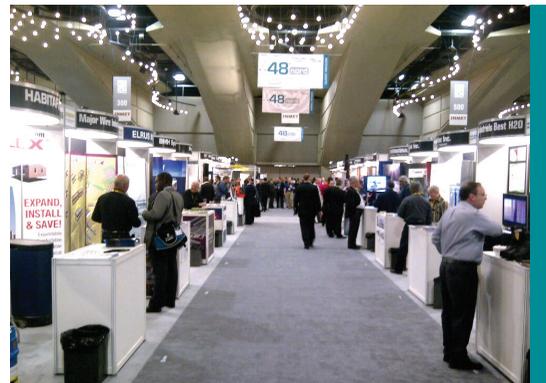
en ventes

20 952 000 \$

en ventes
potentielles

14 938 360 \$

en soumissions



Canadian Mining Expo (Big Event)

15 au 17 mai 2012, Timmins, Ontario

Les objectifs poursuivis dans le cadre de ce salon minier confirment la mission de notre organisme qui représente toutes les entreprises québécoises offrant des produits et services à l'industrie minière, et ce, à l'échelle internationale; à ce titre cette mission :

- permettait aux équipementiers miniers de la région de valider la possibilité de sous-traiter certains travaux dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre;
- initier aux besoins des sociétés minières, le plus grand nombre d'entreprises de transformation métallique du Québec.

Pour assurer la réalisation de cette démarche, 48^e Nord international a orchestré la démarche de recrutement avec des partenaires dans toutes les régions du Québec;

- Réseau de la Transformation métallique du Québec (RTMQ);
- Les Créneaux Accord Métal de la région de Lanaudière et de la Montérégie;
- Le Pôle transport terrestre;
- Les membres du Réseau des commissariats à l'exportation.

Grâce à ces alliances stratégiques, une trentaine de nouvelles entreprises du Québec ont effectué plus de 300 maillages d'affaires ciblés avec des PME œuvrant particulièrement dans le domaine de l'exploitation de mines d'or. L'appui fourni par 48^e Nord International a également permis à notre délégation de plus de 25 participants à développer son réseau de contacts dans le domaine minier du Nord-Est ontarien et de l'Abitibi-Témiscamingue et de déterminer si la sous-traitance à des entreprises hors région était économiquement viable.



MinExpo

24 au 26 septembre 2012, Las Vegas, Nevada

Ce salon minier qui prend place tous les 4 ans est reconnu comme le plus imposant dans le secteur de l'équipement minier. Plus de 50 entreprises québécoises s'y sont déplacées, ayant comme objectif de développer leurs marchés. Que ce soit comme exposant ou comme visiteur, les entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue étaient présents en grand nombre. De plus, 48^e Nord International, qui représentait une dizaine d'entreprises du Québec avait une localisation de choix dans le pavillon canadien.

Afin de tirer avantage des 31 délégations internationales présentes lors de l'évènement, 48^e Nord International avait planifié plusieurs activités de maillage avec, entre autres, une délégation mongole comprenant une cinquantaine d'entreprises.

Finalement, l'organisme a organisé, en collaboration avec le Cirque du Soleil, un évènement « tapis rouge » pour une centaine d'entreprises dans le but de mettre en valeur la créativité québécoise et de renforcer les liens avec ces partenaires internationaux.

RÉSULTATS :

568 000 \$

en ventes

600 000 \$

en soumissions
potentielles

12 124 000 \$

en soumissions

3

emplois créés



Mining Mongolia

4 au 7 septembre 2012, Ulan Bathor, Mongolie

48° Nord International a organisé, en collaboration avec l'organisme Camease, la participation canadienne au premier Salon minier en Mongolie. L'objectif poursuivi par cette mission était de mettre les entreprises québécoises à l'avant-plan afin qu'elles puissent éventuellement profiter de cette nouvelle zone d'exploitation minière. D'ailleurs, la compétence des entreprises québécoises dans le pergélisol leur permet de se démarquer de la majorité des sociétés minières basées en Asie. C'est donc plus de 8 entreprises, dont 2 de la région, qui faisaient partie de la délégation supervisée par 48° Nord International.

RÉSULTATS :

Comme ce pays représente une nouvelle destination pour les entreprises québécoises, les résultats des diverses initiatives de la dernière année porteront fruit dans le courant de 2013-2014 et seront colligés dans le prochain rapport annuel.



Electra Mining Africa

10 au 14 septembre 2012, Johannesburg, Afrique du Sud

Electra Mining Africa est le deuxième plus grand salon minier au monde pour ce qui est de l'exploitation minière, de la construction, de l'industrie de l'énergie et celle de la production. Au cours de cette mission, 48^e Nord International, en collaboration avec le commissariat de la Côte-Nord, assurait le recrutement d'entreprises du Québec. De plus, deux séminaires ont été organisés avec des acheteurs provenant des sociétés minières Impala Platinum et Anglo American. Des maillages d'affaires entre les délégués commerciaux de plusieurs compagnies minières et chacun des exposants du pavillon canadien ont également été effectués grâce à la collaboration de l'attaché commercial de l'Ambassade du Canada.



« Avec le support de 48^e Nord dans notre développement, nous avons considérablement augmenté notre visibilité régionale et internationale. Ils ont rapidement compris l'importance de la formation comme étant un service incontournable. On peut sans hésiter affirmer que 48^e Nord, grâce à l'excellente vision qu'ils ont du développement économique régional et de la grande qualité des services qu'ils offrent, a eu un impact majeur dans le développement de nos services aux entreprises et aux organisations au niveau international avec des retombées concrètes pour le Cégep ici en région »

Stéphane Labrecque
Coordonnateur – Services internationaux -
Cégep de l'Abitibi-Témiscamingue

Québec Mines

26 au 29 novembre 2012, Québec, Québec

Québec Mines était à sa première année et a pour mission de devenir une plate-forme d'échanges pour tous les acteurs du développement des ressources minérales au Québec ainsi qu'un moyen de mettre en valeur l'expertise minière québécoise à l'échelle internationale. À ce chapitre, le 48^e Nord International, en partenariat avec les commissaires à l'international des régions minérales du Lac-Saint-Jean et de la Côte-Nord, a assuré la mise en valeur des services d'exportations offerts dans leurs régions du Québec. À cet effet, la nouvelle image corporative de Commerce international Québec, anciennement Recomex, assurait l'unité des membres de l'organisme.



MISSIONS D'ACCUEIL

8 sociétés minières du Brésil

5 au 7 juin 2012

Le Brésil compte 1 700 mines à ciel ouvert et 180 mines souterraines. Puisque l'industrie des équipements miniers y est particulièrement développée, le potentiel d'exportation est grand pour les entreprises québécoises qui proposent des solutions innovantes. 48^e Nord International en collaboration avec le Service d'exportation Montérégie Est (SEME) et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international Canada (MAECI) a accueilli en juin dernier une délégation de huit sociétés minières brésiliennes composée des plus grands joueurs de l'industrie minière mondiale : Vale Brazil, U&M, MMX, Yamana, MBAC, AVG Perfurações e Sondagem, Usiminas et Geosol.

L'objectif était de permettre aux entrepreneurs brésiliens de rencontrer des fournisseurs potentiels dans les domaines de la haute technologie souterraine et à ciel ouvert, de la formation professionnelle et technique et de saisir les enjeux en lien avec l'application des ententes entre peuples autochtones et des sociétés minières de notre région.

RÉSULTATS :

5 000 000 \$
en soumissions



8 délégués de la société minière Volcan, Pérou

8 au 12 octobre 2012

La société minière Volcan possède et gère des sites dans trois unités administratives et économiques du Centre-Ouest du Pérou : Yauli, Cerro de Pasco et Chungar. Elle possède des droits miniers sur 340 000 hectares et exploite huit mines et six usines de concentration pouvant traiter 19 500 tonnes de minerai par jour. Les membres de la délégation sont venus ici avec des objectifs précis, soit d'obtenir des informations sur les meilleures pratiques minières et effectuer l'achat d'équipements de pointe. Les sociétés minières Xstrata Nickel Mine Matagami et le projet Éléonore de la minière Goldcorp ont initié la délégation aux diverses activités de leurs sites d'exploitation. Les entreprises sélectionnées, soient; Plastiques G Plus, Équipements KN, ASDR, Meglab, Machine Roger International et Mansour Mining Technologie ont démontré l'expertise des entreprises régionales dans le domaine minier.



Territoires du Nord-Ouest

6 au 8 mars 2012

Le Premier ministre du Canada et le Conference Board du Canada affirment que le temps du Nord est venu. L'exploitation des ressources extractibles représente le secteur le plus important pour l'économie des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut. En collaboration avec le Conseil de développement économique des Territoires du Nord-Ouest (CDÉTNO), 48^e Nord International a regroupé les dirigeants d'associations minières majeures ainsi que les grands chefs des nations autochtones afin qu'ils puissent échanger sur des thèmes communs. Également, le but de la mission était de définir, grâce aux ressemblances et à la réalité des entreprises d'ici et sur ces territoires, comment il serait possible de transposer notre modèle d'affaires plus au nord du pays.

Les organisateurs de cette mission sont heureux d'avoir pu compter sur la participation et la collaboration des villes de Rouyn-Noranda et de Val-d'Or ainsi que du Secrétariat aux alliances économiques Nation crie pour la mise sur pied de ces échanges et dans l'organisation de la réception de la délégation.



MISSIONS EXPLORATOIRES

Mission bois, Vancouver SCISA

20 au 24 octobre 2012

Le créneau d'excellence Systèmes de construction en bois (SCISA) a dirigé, avec l'aide de 48° Nord International, une mission exploratoire majeure en Colombie-Britannique, permettant aux entreprises et aux professionnels de la région de bénéficier de l'expertise développée là-bas dans le domaine de la conception et de la construction de bâtiments multiétages en bois. Ainsi, ils pourront s'inscrire aux premières loges pour saisir les opportunités d'affaires liées au développement de ce marché. Cette mission est d'autant plus pertinente maintenant que le gouvernement québécois a exprimé la volonté de relancer l'industrie du bois au Québec, notamment en permettant la construction d'édifices multiétages en bois.

Réunissant des participants de Artcad, de Chevrons Rouyn-Noranda, de Modulabec, de Murs Cameron, de Structures Première, de Trame et de l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue, la délégation comptait également des représentants d'organismes publics et d'associations majeures de la province. Il est à noter que la mise en œuvre de ce projet a été rendue possible grâce au soutien financier du ministère des Finances et de l'Économie, de la Société d'habitation du Québec, d'Emploi-Québec ainsi que des entreprises participantes.



Mission transformation du bœuf, ANPB

22 au 30 mars 2013

Une dizaine de collaborateurs de la filière bovine de l'Abitibi-Témiscamingue se sont rendus en France afin de s'inspirer des meilleures pratiques de l'industrie de la transformation des viandes. Cette mission fut mise en œuvre par le Créneau d'excellence Agriculture nordique axée sur la production bovine (ANPB), avec la collaboration de 48° Nord International.

L'ensemble des 17 rencontres a permis d'augmenter l'expertise régionale en matière de procédés et de développer des connaissances sur les technologies qui supportent l'industrie de la transformation. Chaque participant avait le mandat d'établir la valeur ajoutée que la démarche française pouvait avoir au sein de la filière bovine régionale. De plus, les rencontres organisées par 48° Nord International auront eu des répercussions plus importantes que la simple acquisition de connaissances nouvelles : elles auront permis la création d'un réseau de contacts élargi pour les travailleurs d'ici et auront établi les bases pour d'éventuels partenariats internationaux.



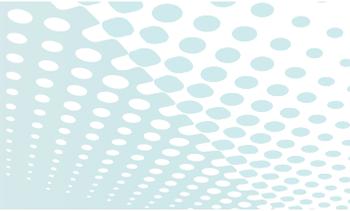
SERVICE-CONSEIL **DIAGNOSTIC-EXPORT**

Seulement cette année, six diagnostics ont permis aux entreprises de mieux s'adapter aux divers défis à considérer sur les marchés étrangers. Ce premier service diagnostic sera étendu cette année à des études de marché et à la conception de plan d'affaires à l'international.

PROJET DE RECRUTEMENT **INTERNATIONAL**

Ce projet, réalisé en partenariat avec la firme A.C Personnel, avait pour mission d'évaluer comment la recherche de main-d'œuvre immigrante qualifiée dans le secteur minier est une réalité mondiale. Une première consultation des acteurs provenant des divers bassins miniers à travers le monde s'est orchestrée lors de la foire commerciale MinExpo à Las Vegas en 2013. Le projet avait également pour objectif de survoler certaines pratiques propres à quelques pays étrangers et de s'inspirer de ces réalités afin de trouver de nouvelles alternatives aux défis que connaît notre région dans le recrutement de personnel qualifié, plus particulièrement dans le domaine des opérations minérales.

FORMATION



En 2012-2013, 46 participants ont bénéficié de l'expertise de spécialistes d'expérience au cours des trois formations qui se sont déroulées à Val-d'Or et à Rouyn-Noranda. La qualité des formateurs et la spécialisation des thématiques permettent aux entreprises d'éviter les pertes de temps et de former un plus grand nombre d'employés.

Aspects légaux en approvisionnement

22 et 23 novembre 2012

Animée par M. Xavier van Overmeire, avocat dans le secteur du commerce international chez Fraser Milner Casgrain.

Douanes import-export, incoterms, logistique et transport

4 et 5 décembre 2012

Animée par M. Sylvain Pelchat de la firme NOVAERA Capital Group.

Formation préparatoire sur la mission exploratoire en France

19 mars 2013

En préparation à la mission exploratoire sur le territoire français qui s'est déroulée en mars 2013, les participants ont reçu une formation sur la culture d'affaires en France et sur les différences organisationnelles.

MINEXPERIENCE



L'année 2012-2013 a été très fructueuse pour le regroupement MinExperience. En plus des consultations informelles qui sont à la source même du regroupement et les activités de comarketing qui bénéficient à tous, MinExperience a :

- participé à plusieurs missions et salons commerciaux miniers, notamment au Chili, à Vegas et à Timmins;
- accueilli de nouveaux membres tels ASDR, Machines Rogers et Les Services internationaux du Cégep de l'Abitibi-Témiscamingue;
- diffusé un vidéo de promotion du regroupement dans le cadre de l'émission de Terry Bradshaw sur les ondes de Fox Channel, et ce, tout au long du plus important salon minier au monde à Las Vegas dans le Nevada;
- effectué un entretien avec Madame Sybil Rhomberg Directrice générale du Export Council des équipementiers miniers d'Afrique du sud sur le rôle et les activités des consortiums miniers en Afrique du Sud;
- adhéré, par l'entremise d'un des membres, au Conseil d'administration du créneau Accord en innovations minières le groupe MISA.

Structure d'opération et de financement

Cinq réunions des membres ont eu lieu au courant de l'année. Malgré nos diverses démarches au sein des instances gouvernementales et des recommandations de supports et avis positifs obtenus des responsables des programmes gouvernementaux voués à l'exportation, aucun support financier particulier n'a été accordé pendant notre dernière année d'opération. Le temps investi dans les activités du regroupement confirme uniquement la volonté des membres du conseil d'administration de 48^e Nord International de déployer des initiatives novatrices pour augmenter le rayonnement de la filière minérale québécoise.



CONSEIL D'ADMINISTRATION

Les administrateurs 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'activités ainsi que l'expérience nécessaire à une prise de décision efficace. Leur rôle d'ambassadeur lors des 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 Miller

Développement économique Canada

André Rouleau

CLD de Rouyn-Noranda

Luc Guertin

Ministère des Finances et de l'Économie

Sarah Charbonneau

Conférence régionale des élus

L'ÉQUIPE DE 48^e NORD 2012-2013



Claude Thibault

Directrice générale
et commissaire à
l'international



Vicky Saindon

Adjointe à la commis-
saire à l'international et
responsable de projet



Marie-Ève Barbe

Agente de liaison régi-
onale et coordonnatrice
des projets spéciaux



François Barrette

Conseiller à l'exportation



Olivier Pâquet

Conseiller à l'exportation



Lily Pol Neveu

Conseillère à
l'exportation
(avril à novembre 2012)



Simon Retif

Adjoint au conseiller à
l'exportation
(avril à juin 2012)





Merci à nos partenaires



Collaborateurs

