



RAPPORT ANNUEL

2015-2016



TABLE DES MATIÈRES

MOT DU PRÉSIDENT.....	3
MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE.....	4
VOTRE PASSEPORT POUR LE MONDE.....	5
NOTRE MISSION.....	6
FAIT SAILLANTS.....	7
ÉCOSYSTEME MINIER.....	8
NOS MISSIONS	
SÉNÉGAL 2015.....	9
ACCUEIL AFRIQUE DE L'OUEST.....	10
ICM MONTRÉAL.....	11
PHOENIX ARIZONA.....	12
PDAC.....	13
NOS CONFÉRENCES	
CONFÉRENCE BENOIT LASALLE.....	14
CONFÉRENCES EN VRAC.....	16
NOS FORMATIONS	
EXPORTER AUX USA.....	18
INCOTERMS.....	19
SERVICES CONSEILS ET DIAGNOSTICS.....	20
L'ÉQUIPE DE 48° NORD INTERNATIONAL.....	22
LES PARTENAIRES.....	23

Mot du président



Éric Boucher
Président de 48° Nord International

Dans un esprit de continuité, la dernière année fut une année de consolidation des activités de 48° Nord International au niveau du positionnement de l'Écosystème minier comme modèle de développement des marchés émergents dont notamment l'Afrique de l'Ouest. La participation de l'organisme à des conférences de calibre international portant sur les enjeux de développement durable et de gouvernance consolide la reconnaissance et la pertinence du modèle développé.

Cette consolidation de services s'est accompagnée d'une réflexion importante sur les enjeux à venir dans le développement des entreprises de la région. La diversification géographique des entreprises n'est pas la seule stratégie nécessaire pour affronter les défis à venir. L'innovation, la recherche et le développement, les transferts technologiques, l'efficacité énergétique, les changements structurels au niveau des transports électriques et l'intégration des enjeux sociaux dans le développement des affaires ne sont que quelques enjeux qu'il faut analyser adéquatement.

Cette réalité demande la consolidation des relations avec nos collaborateurs actuels et le développement de nouvelles collaborations dans une optique d'intégration multisectorielle.

Les partenariats possibles incluent les universités et les centres de recherches ainsi que les acteurs de développement sociaux présents sur le terrain.

Nous avons également mis de l'avant des réflexions pour réaffirmer nos services à l'ensemble des secteurs de l'Abitibi-Témiscamingue en matière d'accompagnement à l'exportation. Des changements dans les stratégies de l'organisme permettront de soutenir et dynamiser plus efficacement les secteurs agro-alimentaire et forestier.

Pour terminer, je tiens à souligner au nom du conseil d'administration, le travail d'exception effectué durant les cinq dernières années par notre directrice générale Mme Claude Thibault et lui souhaiter du succès et des défis à sa mesure dans ses nouvelles fonctions.

Mot de la directrice générale et commissaire à l'international



Claude Thibault
Directrice générale et
Commissaire à l'international

« Le développement des marchés hors Québec nécessite une réflexion importante »

Depuis nombre d'années, 48° Nord International met en oeuvre diverses activités et élabore des stratégies pour faciliter aux entreprises d'ici, l'accès à des bassins miniers étrangers. L'arrivée de plusieurs équipementiers abitibiens sur les marchés de l'Afrique sub-saharienne ainsi que les projets d'intégration de l'Écosystème minier abitibien auront permis de se constituer une place dans la stratégie minière canadienne car elle répondait à des initiatives de développement de marchés et l'engagement de nouveaux partenaires d'affaires étrangers.

Le monde minier est omniprésent dans le tissu industriel de la région et il apparaît difficile de transférer notre savoir dans d'autres secteurs d'activités. Il faut pourtant s'y plonger si nous avons à cœur l'avenir à court terme des entreprises de la région.

À ce titre, la prochaine année sera celle des nouveaux défis! Avec une nouvelle direction générale, 48° Nord International devra revoir la base de ses engagements envers les entreprises de la région. Il faudra notamment voir à mieux tirer parti des divers programmes offerts par le gouvernement du Canada, et développer des partenariats avec des réseaux d'innovation clés, les organisations du secteur privé et le milieu universitaire. Ceci permettra de manière coordonnée l'accès à la technologie et la collaboration avec des pays tels que l'Allemagne, la Suède, la Finlande, le Japon, l'Australie et le Chili qui peuvent contribuer au renforcement de l'offre minière de notre région.

Quelques pistes d'action sont d'ailleurs à considérer. Par exemple, dans les créneaux de niche dans lesquels nous opérons, il serait sans doute souhaitable d'offrir une meilleure intégration des four-

nisseurs afin de renforcer la chaîne d'approvisionnement traditionnelle.

Autre fait à considérer : les nouvelles ressources telles que les terres rares et le lithium obligeront la révision de nos méthodes de travail pour la création des partenariats technologiques visant à intégrer une expertise complémentaire aux services sur le marché ou à de nouvelles gammes de produits. Déjà, le Centre de traitement des résidus industriels (CTRI) a obtenu une aide du gouvernement fédéral de l'ordre de 3M\$ afin de perfectionner le procédé de raffinage du lithium. Le marché du carbone va rapporter au Québec 3,3 milliards d'ici 2020, qui serviront à promouvoir l'électrification des transports. Les grands projets des constructeurs automobiles tels Tesla sont également à la recherche de cette ressource afin de produire des batteries. L'avenir est donc prometteur si les PME s'adaptent aux changements que le secteur impose.

À nous de conserver notre instinct de prospecteur et de rester à l'affût.

Je tiens, au terme de ces 5 années à titre de Directrice générale de 48° Nord International, à remercier les membres du Conseil d'administration pour leur support et leur soutien de tous les instants. Cette période m'a permis de constituer un bagage peu commun qui me permet aujourd'hui, dans mes nouvelles fonctions, de représenter mais aussi de transposer sur une base encore plus vaste le savoir faire et le potentiel de toute une région.

Votre passport pour le monde



● Missions commerciales

- Mission Sénégal
- Phoenix, États-Unis
- Toronto, Canada

▼ Missions d'accueil

- ▼ Afrique de l'Ouest
- ▼ Toronto, Canada

Notre mission notre mandat



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 de façon étroite avec les intervenants économiques de la région et les partenaires gouvernementaux dans le but d'offrir aux entreprises de la région une expertise les préparant à l'exportation. L'organisme représente également les entreprises québécoises offrant des produits et services à l'industrie minérale et ce, à l'échelle internationale.

Notre Mandat

- > **Sensibiliser les PME témiscabitiennes aux opportunités de croissance offertes au niveau du commerce extérieur;**
- > **Contribuer à accroître les connaissances et les compétences des entrepreneurs liées au commerce extérieur;**
- > **Accompagner les PME exportatrices pour 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

14

Visites d'acheteur potentiels
dans les entreprises de la région

40

Parutions médiatiques

6

Emplois potentiels ou créés grâce
aux activités de l'organisme

1

Missions exploratoires

3

Mission d'accueil d'acheteurs

2

Missions commerciales

8

Formation et conférences spécialisées

280

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

102

Nombre d'entreprises ayant participées
à nos activités

20

Nombre de nouvelles entreprises

Un sondage de satisfaction a été réalisé avec l'aide de la Direction régionale du Ministère de l'économie, de l'innovation et de l'exportation afin de consulter les 102 entreprises ayant participé aux activités de l'organisme durant la dernière année.

L'écosystème minier : une marque d'excellence

En Abitibi-Témiscamingue, le cycle minier d'aujourd'hui prévoit la réhabilitation des sites dès l'étude d'impact. Les sociétés minières, en raison du caractère non renouvelable des ressources qu'elles exploitent, considèrent qu'elles doivent laisser des retombées pérennes. Oui, les Témiscabitiens sont de véritables bâtisseurs de mines! Leur savoir-faire est tel qu'ils le disséminent de par le monde. En 100 ans, l'Abitibi-Témiscamingue a vu naître près de 150 mines dont les activités de production ont généré plus de 400 milliards de dollars. Cet environnement minier, parmi les plus productifs au monde, attire les capitaux nécessaires au renouvellement continu de ses filières de création de richesses.

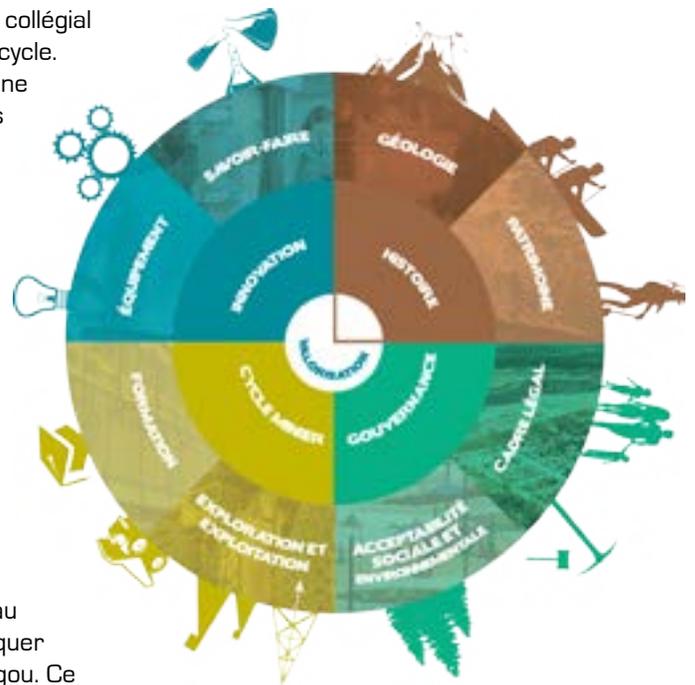
Notre région possède un savoir-faire exceptionnel. Il s'étend de la découverte des gisements miniers à la conception des mines, à leur exploitation et à leur optimisation, jusqu'à leur fermeture, le tout dans le plus grand respect de l'environnement. Chez nous, la mise en valeur de la main d'œuvre minière s'appuie sur un réseau de formation et d'usines-écoles pour étudiants de niveau professionnel, collégial et universitaire de premier, de deuxième et de troisième cycle.

Nommer et valoriser un savoir-faire d'exception et une gamme remarquable de produits et de services spécialisés et reconnus mondialement, porter à l'international ce modèle d'écosystème minier comme une marque d'excellence, voilà la mission que s'est donnée 48° Nord International.

Exporter notre savoir : un gage de développement

Au Sénégal, avant d'apporter une aide tangible aux entreprises par l'entremise de projets de maillage, nous proposons qu'un diagnostic organisationnel soit établi au sein de toutes les parties prenantes qui désirent s'impliquer dans le renforcement des compétences locales de Kédougou. Ce diagnostic devra également porter une attention aux organismes actuels qui doivent par leur mandat apporter un support aux entreprises. À ce titre, la chambre de commerce de Kédougou, la ville ainsi que les autres associations de support doivent créer cette démarche de renfort afin de guider les entreprises et assurer le développement régional.

Ces volets doivent être réalisés grâce à la collaboration d'une ONG qui pourra établir par son expertise les meilleures formes d'analyse sur le territoire. 48° Nord doit mobiliser divers partenaires possibles dans le domaine de la gouvernance, de la formation, de l'appui à la concertation et à l'utilisation du territoire. Tel un **ÉCOSYSTÈME**, les partenaires travailleront de façon à proposer un modèle adapté à l'Afrique de l'Ouest et développé en Abitibi-Témiscamingue.



Nos missions économiques

Sénégal 2015 7 au 15 avril 2015

Au printemps 2015, une dizaine d'entreprises et d'organisations de l'Abitibi-Témiscamingue furent mobilisées afin de répondre à l'invitation de la minière Teranga Gold qui désirait alors réviser sa liste de fournisseurs pour encourager l'achat local, conformément à la stratégie Doing Business the Canadian way mettant en valeur les principes de responsabilité sociale des entreprises pour assurer la qualité des échanges commerciaux entre les pays.

En ce sens 48^e Nord International et les équipementiers devaient se demander quels rôles de support pouvaient-ils jouer dans les projets miniers canadiens en Afrique de l'Ouest. Autre question: comment l'équipementier canadien peut-il contribuer au dialogue dans l'exercice des bonnes pratiques de gouvernance afin de renforcer les capacités des entreprises locales de livrer un projet minier? Et enfin, quels rôles peuvent jouer les ONG dans l'atteinte de ces objectifs?

Lors des maillages, certains critères, telle la solidité financière, expertisent avec la Société Teranga Gold et les compétences de base dans le domaine minier ou de la gestion furent établies afin de sélectionner les entreprises locales. Locations Blais et Radiateur JMT avec un partenaire local ont confirmé un intérêt de discussion. Les échanges se poursuivront lors de la mission du CIM en mai prochain ainsi qu'une visite des entreprises au Canada.



Une minière de phosphate et la firme ASDR ont échangé et 3 demandes de soumission pour la réparation entre autres de godets ont été effectuées; lors de la visite des équipementiers au Sénégal, les rencontres organisées avec les dirigeants de Teranga Gold au siège social ainsi que sur le terrain n'ont pas connu les résultats escomptés.

Depuis, les minières sont assujetties aux mêmes impératifs fiscaux que les fournisseurs locaux, ce qui constitue le levier...

Afin d'appuyer nos réflexions et surtout diffuser au maximum d'intervenants ce nouveau modèle d'affaires, une vidéo trace le parcours et les interventions et les réflexions de l'équipe durant la mission. Un regard nouveau sur le rôle des entrepreneurs minier se dégage du documentaire.



« Une vidéo trace le parcours et les interventions et les réflexions de l'équipe durant la mission. Un regard nouveau sur le rôle des entrepreneurs minier se dégage du documentaire. »

[Voir le vidéo ▶](#)

Mission d'accueil

Afrique de l'Ouest **6 au 8 mai 2015**

Au printemps 2015, c'est avec beaucoup de plaisir que 48^e Nord International en collaboration avec plusieurs entreprises et organisations ont accueilli en Abitibi-Témiscamingue, 40 délégués du Sénégal, du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire. Les objectifs : informer sur les réalités d'une mine à ciel ouvert ou souterraine, rencontrer des équipementiers miniers dans un cadre décontracté, visiter leurs entreprises aux quatre coins de la région.

La visite des mines Canadian Malartic et Westwood leur furent très instructives. La délégation fut séparée en deux groupes pour permettre à tous et à toutes de visiter le type de mine qui les intéressait. Un souper cocktail avec présentation de la délégation fut organisé pour clôturer cette première journée.

Pour la visite des entreprises, relever le défi de la distance ne fut pas aisé. Il a fallu concevoir des itinéraires, les adapter aux besoins des délégués africains afin que leurs visites soient à la fois instructives et plaisantes. En tout, 6 itinéraires furent proposés. Les délégués, réunis en plusieurs sous-groupes ont donc pu bénéficier du forfait s'adressant le plus au secteur d'activité qu'ils occupent. Les villes d'Amos, La Sarre, Val-d'Or



et Rouyn-Noranda ont été visitées là où se trouvent l'une ou l'autre des 25 entreprises participant à la mission. De plus, un dîner au CFP de Val-d'Or et une visite de sa mini usine ainsi qu'une visite du site minier de Bourlamarque ont été organisés et fort appréciés des délégués. Plusieurs délégués ont eu la chance de se revoir lors de l'ICM à Montréal la semaine suivante. Dès projets de stages dans les entreprises d'ici ont d'ailleurs vu le jour grâce à ces rencontres!



Salon commercial

ICM Montréal 2015 10 au 13 mai 2015

2015 a été marquée par la 12^e participation de 48^e Nord International au Salon commercial du congrès annuel de l'Institut Canadien des Mines, de la Métallurgie et du Pétrole (ICM) qui avait lieu à Montréal. Plus de 6000 personnes ont fréquenté le corridor, au bénéfice des 25 exposants. Un chiffre record pour ce type d'événement.

48^e Nord International a eu le plaisir de recevoir une cinquantaine de délégués africains pour un cocktail au Palais des Congrès de Montréal. L'invitation était co-signée par trois entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue : ASDR, Meglab et Mécanicad. La délégation de l'Afrique de l'Ouest était formée du Sénégal, de la Côte d'Ivoire et du Burkina Faso. Les points culminants : les discours du ministre des Mines, M. Luc Blanchette, du Directeur Exécutif de l'ICM, M. Jean Vavrek ainsi que de M. Ted Moses, politicien de la nation Cri.

Un atelier tenu par le CECI en collaboration avec 48^e Nord a permis de faire le point avec les dirigeants de toutes les Associations des fournisseurs miniers en Afrique de l'Ouest sur les meilleures pratiques et les avantages de constituer un forum de représentation dont la gouvernance permettra de développer des pratiques inclusives pour les entreprises nationales dans la chaîne de valeur.

Un déjeuner « conférence et maillage » avec une délégation de l'Afrique de l'Ouest représentée par trois délégués

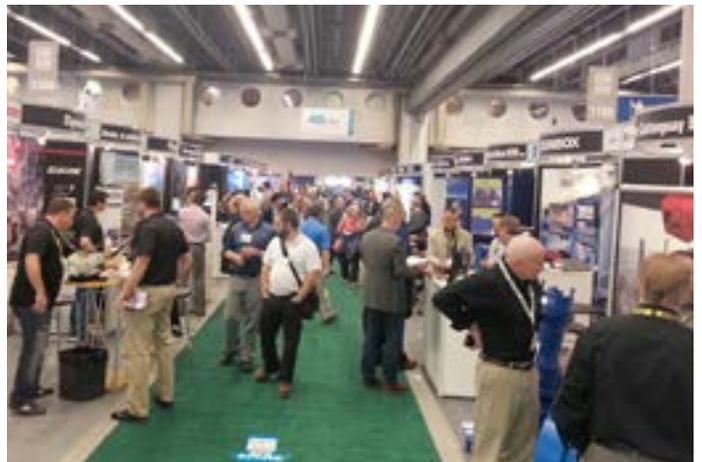


M. Guillaume Marquis administrateur de 48^e Nord, M. Kadjo KOUAME, Directeur général de SODEMI a présenté les opportunités en Côte d'Ivoire. M. Abdoulaye LY, Directeur de la Promotion des Investissements, au Ministère de la Promotion des Investissements et des Partenariats du Sénégal à ensuite développer sur les opportunités au Sénégal. Mme Priscille Zongo, Directrice de l'Administration et des Finances à la Chambre des Mines du Burkina Faso et Mme Claude Thibault de 48^e Nord.

commerciaux des Ambassades du Canada, soit : Mme Aminata Ly du Sénégal, Mme Laetitia Gadegbeku de la Côte d'Ivoire et M. Adama Soro du Burkina Faso. M. Kadjo KOUAME, Directeur général de SODEMI a présenté aux entrepreneurs québécois les opportunités en Côte d'Ivoire. M. Abdoulaye LY, Directeur de la Promotion des Investissements, au Ministère de la Promotion des Investissements et des Partenariats du Sénégal a donné des détails sur les opportunités au Sénégal. Mme Priscille Zongo, Directrice de l'Administration et des Finances à la Chambre des Mines du Burkina Faso a fermé le panel.



Mme Claude Thibault, de 48^e Nord, Ted Moses, de la nation Cri, le Ministre, M. Luc Blanchette, Mme Mireille Goulet et M. Jean Vavrek de l'ICM



Mission commerciale

SME-Phoenix 2016 *20 au 24 février 2016*



L'entrée sur le marché d'exportation américain de 48^e Nord International aura été un fait marquant de la dernière année tout comme la baisse de la devise canadienne qui l'y a conduit.

Cette première participation à la conférence annuelle de la Society for Mining and Exploration (SME) à Phoenix, où étaient réunis plus de 800 exposants, dont 550 provenant de régions minières des États-Unis, a permis aux participants québécois de rencontrer plusieurs acheteurs américains. Ces rencontres, ainsi que les conférences techniques impliquant des dirigeants de sociétés minières et de comités sectoriels, nous permettent de croire qu'à moyens termes, et grâce aux forts alliés que sont l'Institut canadien des Mines et du Pétrole (ICM) et la Délégation générale du Québec à Silicon Valley, naîtront de nombreuses opportunités d'affaires dans un marché à très fort potentiel.

Les représentants de Technosub, Cmac-Thyssen, Zetec Technologie, IMAFS, Meglab et de Radiateur JMT ont pu

rencontrer les hauts dirigeants d'entreprises majeures du monde miniers américain, présents partout dans le monde. Parmi ces entreprises, Stantec, Resolution Copper, Global Mining Standard Group et Freeport Mc Morand, plus important producteur de cuivre au monde. Avec l'association minière d'Arizona, l'idée d'une mission d'accueil en Abitibi-Témiscamingue fut abordée, signe d'un intérêt mutuel Arizona-Québec à développer des liens d'affaires.

Des rencontres de 48^e Nord International et de l'ICM avec les dirigeants du ARIZONA BUSINESS COUNCIL CANADA (CABC) auront certes contribué à ouvrir les portes d'un réseau déjà profitable pour plusieurs entreprises. Le CABC représente plus de 350 entreprises canadiennes opérant en Arizona et 150 entreprises de l'Arizona opérant au Canada, ainsi que d'autres ont manifesté de l'intérêt pour les échanges entre le Canada et l'Arizona.



De gauche à droite : M. Marc Lamothe, Meglab; M. Ivan Lecours, Radiateur JMT; M. Robert Lamarre, IMAFS; M. Guy Lefebvre, Technosub; M. Guillaume Julien, CMAC-Thyssen; M. Ray Dufour, Zetec Technologie; M. André Zagaj, Zetec Technologie; Mme Claude Thibault, 48^e Nord International; M. Éric Beaupré, Technosub

Missions commerciale et missions d'accueil

PDAC Toronto **6 au 9 mars 2016**

Le PDAC est toujours une occasion unique de prendre le pouls de l'industrie minière au niveau international. L'atelier de développement professionnel des délégués commerciaux du Canada fut cette année encore un important rendez-vous pour 48^e Nord International afin de positionner les équipementiers miniers de l'Abitibi-Témiscamingue sur les meilleures opportunités internationales.

L'événement Franco Mine tenue en marge du PDAC et organisé par l'ICM a permis de rassembler les acteurs miniers francophones de l'Afrique de l'Ouest et du Québec pour des conférences auquel a participé M. Denis Bois de l'Unité de

recherche et de service en technologie minérale (URSTM) et de l'Institut de recherche en mines et en environnement (IRME) de l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue (UQAT).

D'ailleurs, il faut souligner que les allocutions de M. Luc Blanchette, ministre délégué aux mines du Québec, et de Mme. Claude Thibault, Directrice générale et commissaire à l'international de 48^e Nord International, lors de ces deux événements ont permis de positionner et de faire rayonner l'expertise de nos entreprises québécoises en matière de développement international.



Mme Claude Thibault, M. **Denis Bois**, Chercheur, Unité de recherche et de service en technologie minérale et professeur à l'UQAT, M. **Sylvain Matte**, Conseiller principal Partenariat stratégiques Uniterra, Ceci et M. **Oumar Toguyeni**, Vice-président régional, Afrique de l'Ouest IAMGOLD.

Nos conférences

Dîner-Conférence

M. Benoît Lasalle, Prés. Conseil canadien pour l'Afrique

« L'Afrique, c'est maintenant! »

C'est en ces termes que s'est exprimé M. Benoît La Salle, fondateur de SEMAFO inc, PDG de Windiga Énergie et président du Conseil canadien pour l'Afrique lors de son passage en Abitibi-Témiscamingue à l'invitation de 48^e Nord International et de la Chambre de commerce et d'industrie de Rouyn-Noranda.

Fort d'une vingtaine d'années d'expérience dans le développement de projets miniers en Afrique, c'est avec éloquence que M. La Salle a parlé de ce que représente vraiment l'Afrique en termes de possibilités d'investissements. « L'Afrique est « la » carte à jouer pour le développement économique du Québec! Les exportations québécoises en Afrique ont bondi de 88 % de 2005 à 2010, puis encore de 10 % par année, pour atteindre un milliard de dollars en 2012 », a soutenu le président du Conseil canadien pour l'Afrique.

Comptable agréé et consultant, Benoît La Salle était loin d'être un spécialiste du monde minier lorsqu'en 1995 il a racheté la société de prospection SEMAFO et débarqué à Ouagadougou, seul avec un géologue. « De passage au Burkina Faso, en 1993, dans le cadre de mes fonctions au sein de l'organisme de bienfaisance Plan Canada, j'ai entendu l'appel du président burkinabé : « Aidez-nous à développer le secteur minier », c'est ce qu'il a dit », de raconter Benoît La Salle, qui en 1996 avec SEMAFO découvrait au Burkina, un gisement d'or de la taille de l'Abitibi!

Les 20 prochaines années seront celles de l'Afrique

« Autre intérêt économique de l'Afrique : la croissance de la population, qui doublera pour atteindre deux milliards d'ici 2040 », de dire M. La Salle, citant les prévisions de la Banque africaine de développement. « Partout, la population s'urbanise,



l'espérance de vie augmente, la mortalité infantile baisse, l'extrême pauvreté recule » a mentionné l'ex-PDG de SEMAFO qui a exploité trois mines d'or en Guinée, au Niger et au Burkina Faso. L'Afrique, a-t-il précisé, n'a pas senti la dernière récession mondiale.

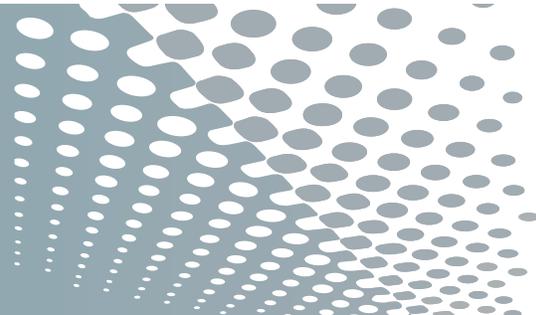
Une demi-douzaine de pays, dont le Niger, le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire, ont même connu une croissance de 10 % en 2012. « Et ça ne fait que commencer », a-t-il renchérit.

Les besoins en personnel qualifié se font déjà sentir. D'ailleurs, le Sénégal réformera sa filière de formation technique grâce à Cégep international, dont Cégep AT fait partie.



M. Éric Brouillette Vice-président de la CCIRN et
M. Benoît Lasalle, Prés. Conseil canadien pour l'Afrique

« L'Afrique, c'est maintenant! »



« La seule chose que vous pourriez regretter à propos de l'Afrique, c'est d'avoir raté l'occasion d'y aller! »

La langue, un atout majeur

La langue est un avantage certain pour les Québécois : sur les 54 pays d'Afrique, 32 sont membres de la Francophonie. En 2040, quelque 600 millions d'Africains — le tiers du continent — parleront français. Parmi les 52 projets canadiens approuvés par la Banque africaine de développement, 42 sont québécois. Et c'est avec un pays francophone, le Maroc, qu'Ottawa négocie un premier accord de libre-échange sur ce continent.

« Les Québécois ont la chance de parler les deux principales langues internationales de l'Afrique, dit Benoît La Salle. La langue commune, c'est notre principal atout. »

L'énergie, secteur d'avenir

La course à l'énergie, selon Benoît La Salle, est une préoccupation de tous les instants en Afrique. C'est une autre opportunité d'investissement majeure. Il dit d'ailleurs avoir flairé un nouveau filon : l'électricité. « L'Afrique en a plus besoin que de mines. En gros, la demande d'énergie excède de 40 % l'offre ». En septembre 2013, Windiga inc dont il est le PDG, a signé un premier contrat pour la fourniture de 20 mégawatts d'énergie solaire au Burkina — son installation sera la plus grande du genre en Afrique subsaharienne.

Benoît La salle a également rencontré des étudiants de l'UQAT, dont plusieurs étaient d'origine africaine, lors de son passage à Rouyn-Noranda.



Les 5 leçons de Benoît La Salle en Afrique

1. Cultiver les quatre « P » : patience, persévérance, politesse et passion.
2. Faire les démarches soi-même. « Même si un intermédiaire peut paraître plus commode, les Africains apprécient le contact personnel. »
3. S'intéresser aux cultures locales. « Tous les Africains ne sont pas pareils. Le continent est divisé en une cinquantaine de pays, comptant près de 2 000 ethnies et langues. »
4. Oublier ses préjugés. « L'Afrique est moderne et branchée. Le vieux chef de village a deux téléphones dans sa poche, il regarde CNN, et ses fils sont avocats ou ingénieurs. »
5. Embaucher des cadres locaux. Des dizaines de milliers d'Africains ont étudié dans les universités québécoises et sont rompus aux méthodes occidentales.



Nos conférences

ÉVÉNEMENTS *Les Affaires* Conférence Objectif Nord

Québec, Avril 2015

Du Nord au Sud : développez une approche de développement durable

Événement où se rencontrent les principaux décideurs du domaine minier du Québec et du Canada, la Conférence Objectif Nord du groupe Les Affaires avait pour but d'éclairer les participants sur les perspectives des marchés dans le secteur minier au Canada et à l'international au cours des prochaines années et plus concrètement sur les projets miniers ou d'infrastructures sur le point de démarrer prochainement. Comment accéder à du financement pour assurer le montage financier des projets? Quelles sont les opportunités d'affaires du côté de l'Afrique de l'Ouest et comment la stratégie maritime contribuera au développement du Nord? Voilà des questions qui ont été abordées par

- > Benoît Desormeaux, Président et chef de la direction, SEMAFO
- > Claude Thibault, Directrice générale et commissaire à l'international, 48° NORD INTERNATIONAL
- > Jean-Marc Evenat, Vice-président développement environnement international, GROUPE WSP GLOBAL

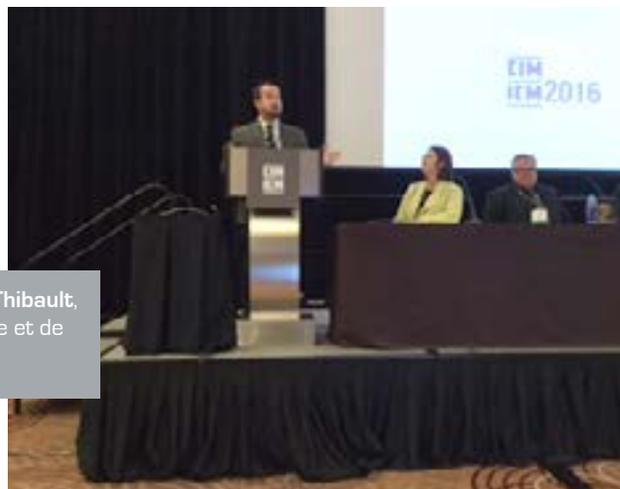
Conférence *Franco-Mine* Achats locaux, approvisionnement et chaîne de valeur en Afrique de l'Ouest Montréal, Mai 2015

Présidente du panel : Claude Thibault, directrice générale de 48° Nord International

Invités

- > Richard Boisvert, Directeur, Chaîne d'approvisionnement, SEMAFO,
- > Abel Page, Manager RSE, Teranga Gold,
- > Etienne Lamy, Conseiller principal, relations avec les communautés et performance sociale, Rio Tinto,
- > Madiara Sagnon/Tou, Conseiller Technique du Ministre des Mines du Burkina Faso,
- > Alin-Noumonsan Kambou, Coordonnateur, Alliance des fournisseurs Burkinabé de Biens et Services Miniers,
- > Modiene Guisse, Directeur de Cabinet du Ministre des Mines du Sénégal

M. Jean-Daniel Niemenen, d'Équipement KN, Mme Claude Thibault, de 48° Nord et M. Denis Bois, Chercheur Unité de recherche et de service en technologie minérale et professeur à l'UQAT



Semaine minière Conférence ICM Amos Mai 2015

48° Nord international : « nos orientations depuis les 5 dernières années »



Panel en Commerce International UQAT Octobre 2015

Présentation d'Eric Boucher président de 48° Nord International sur les innovations minières aux étudiants en commerce international de l'UQAT en collaboration avec MISA et le MEIE

45 participants

Atelier sur les Associations de fournisseurs miniers en Afrique de l'ouest Octobre 2015

Table ronde sur les associations d'équipementiers en Afrique de l'Ouest, délégués en provenance du Sénégal, Burkina Faso, Côte d'Ivoire représentant les Chambres de commerce et les gouvernements de ces pays

Souper-conférence Accueil Afrique de l'Ouest 7 mai 2015

Table ronde sur les associations d'équipementiers en Afrique de l'Ouest.

Étaient présents : des délégués en provenance du Sénégal, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire ainsi que des représentants des Chambres de commerce et des gouvernements de ces mêmes pays.

Les personnes confirmées de la région de l'Abitibi-Témiscamingue sont

- > Mario Provencher, Maire de Rouyn-Noranda
- > Raymond Grenier, Directeur général, Fonds régionaux de Solidarité - bureau Abitibi-Témiscamingue
- > Marcel Jolicoeur préside Ch de com de Val d'or
- > Patrice Roy, Directeur, Direction des connaissances géologiques, Ministère des ressources naturelles du Québec
- > Luc Mercier, Centre formation professionnelle Harricana

Les dirigeants en provenance de l'Afrique de l'Ouest,

- > Dr Rokhaya Samba DIÈNE, Direction des Mines et de la Géologie - Ministère de l'Industrie et des Mines, Sénégal
- > ZONGO Priscile, CHAMBRE DES MINES DU BURKINA FASO
- > KAMBOUAlin-Noumonsan, ALLIANCE BURKINABE DES FOURNISSEURS DE BIENS ET SERVICES MINIERS
- > Serigne Mbaye NIANG, de l'Association des équipementiers du Sénégal

Nos formations

Exporter aux États-Unis **15 décembre 2015**

Avec la baisse de valeur de la devise canadienne au cours de la dernière année, est devenu accessible un marché au potentiel énorme en celui des États-Unis. Afin que les entreprises québécoises puissent rapidement se positionner sur ce grand marché, il était nécessaire qu'elles soient outillées adéquatement.

48° Nord International a donc invité Me Micheline Dessureault, avocate spécialisée en droit des affaires international chez Jolicoeur Lacasse et Associés pour présenter les problématiques légales et financières reliées à l'exportation aux États-Unis. Plus précisément, la formation a traité de l'ALÉNA, de la création de filiales et de succursales, des contrats de distribution et représentation, des principes élémentaires de fiscalité, de visa d'immigration, des poursuites ainsi que de la nécessité d'obtenir des garanties, des contrats de vente, de la surveillance et de l'optimisation de la protection légale et de la propriété intellectuelle.

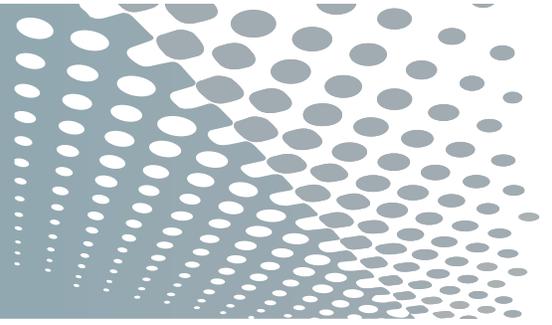
25 personnes ont participé à cette formation, représentants d'entreprises de plusieurs secteurs d'activité. La formation,



mais aussi et plus largement l'idée même d'exporter aux États-Unis aura bénéficié d'une couverture médiatique fort intéressante. La directrice générale de Plastique G+, Nina Dion, a d'ailleurs su résumer en quelques mots sur les ondes de Radio-Canada l'importance d'une telle formation : « Ça nous a sonné quelques cloches au niveau de nos démarches futures; accroître nos ventes, comment bien faire nos efforts sur le marché et pour une meilleure indication des différentes alternatives qui s'offrent à nous », a-t-elle mentionné. La Commissaire Claude Thibault ainsi que Jean-Nicolas Turpin d'Abitibi & Co ont pu s'exprimer sur le sujet à l'occasion d'entrevues à la radio publique et sur Radio-Énergie.

Les entreprises Manufacture Adria, Promec, Technosub, Radiateur JMT, Rembourrage Expert, Métal Marquis, Placement MGT, Meglab Électronique, Atelier Val-d'Or, Les Thés Tea Taxi, Technologies Élément PSW, Méga Centre Kubota, y étaient aussi représentées.





Incoterms, Logistique de transport

Accords commerciaux

15 décembre 2015

48° Nord International et Cargolution, entreprise spécialisée dans le traitement et la gestion du transport national et international, ont offert en septembre 2015 une formation portant sur les Incoterms, la logistique du transport ainsi que sur les accords commerciaux. La formation s'est donnée à Val-d'Or et à Rouyn-Noranda. 17 représentants d'une dizaine d'entreprises y ont assisté.

Chacun d'entre eux a pu approfondir ses connaissances des obligations des parties dans un contrat de vente. L'occasion a été saisie pour une démystification des Incoterms® 2010 afin que tous soient en mesure de choisir judicieusement celui qui convient le mieux au moment de la transaction. L'après-midi fut consacré aux programmes de sécurité CTPAT et PEP, au processus de la chaîne logistique et aux accords commerciaux.

Directrice Ventes & Projets chez Cargolution, la formatrice, Claire Brochu s'active au développement des marchés de ses clients sur tous les continents en leur apportant son expérience. Native de l'Abitibi-Témiscamingue, Mme Brochu connaît bien les particularités régionales et a su démontrer beaucoup d'intérêt à cerner, avec précision, les besoins des entreprises de la région.

Les participants auront entre autres retenu l'importance de mieux gérer les risques, de préparer des expéditions qui soient conformes aux normes et d'optimiser l'utilisation des accords internationaux comme outil de stratégie commerciale. Cette formation fut grandement appréciée des participants qui ont de plus manifesté leur intérêt à participer à d'autres formations du genre.



Mme Claire Brochu, Directrice Ventes & Projets chez Cargolution



Services conseils et diagnostics export

Dans le but de sensibiliser les PME aux opportunités de croissance offertes au niveau du commerce extérieur, notre équipe est formée afin d'offrir des services conseils et des diagnostics export. Et propose une consultation gratuite de 10 h.

Nos solutions spécialisés

Services-conseils

- > Recherche de code SH;
- > Les Incoterms® 2010;
- > La réglementation douanière (ACIA, matières dangereuses, drawback et certificat d'origine)



Liste des entreprises ayant obtenus un support durant l'année 2014-2015

- > Bar laitier Glass
- > Les Zailés
- > Démolitech
- > Miel Abetimis
- > ZETEC Technologie International Inc
- > CMAC Thyssen
- > IMAFS Inc
- > Radiateur JMT
- > Technosub
- > Meglab
- > Fromage au Village
- > Miel Abitémis
- > Thornloe Cheese
- > Bison du Nord
- > La Fraisonnée
- > Le Gisement
- > Tem-Sucre

Diagnostic logistique

- > L'approvisionnement (coût des intrants, quantité économique à commander, analyse des fournisseurs)
- > La production (capacité de production, coût de production, coût de revient)
- > La distribution (conditionnement et type de transport)
- > L'entreposage (capacité, équipements, analyse des besoins)
- > La gestion d'inventaire (entrant & sortant et suivi des commandes)
- > Mode de paiements internationaux (lettre de crédit et virement bancaire)

L'équipe de 48^e Nord 2015-2016

Le personnel de 48^e Nord



Claude thibault

Directrice générale
et commissaire à
l'international



Hugues Kouassi

Conseiller en marketing
et commercialisation



Olivier Bilodeau

Agent liaison et logistique

Conseil d'administration

Éric Boucher

Président
MRC Vallée-de-l'Or
Membre du Conseil depuis 2014
Secteur minier

Éric Beaupré

Trésorier
MRC Rouyn-Noranda
Membre du Conseil depuis 2014
Secteur minier

Nicolas Carignan

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

Karie Bernèche

Administrateur
MRC Témiscamingue
Membre du Conseil de 2014 à janvier 2016
Secteur minier et forestier

Guillaume Marquis

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

Observateurs :

Linda Millier

Développement économique Canada

Luc Guertin

Conseiller en développement économique, Ministère
de l'Économie, des Sciences et de l'Innovation

Me Pierre Matte

Avocats & procureurs, Cliche Matte Jolicoeur inc

Nos partenaires





Merci à nos partenaires

Collaborateurs