



RAPPORT ANNUEL

2020



241 ENTREPRISES DESSERVIES

4 PARTENARIATS MULTIDISCIPLINAIRES

Desjardins, CNRC, UQAT
et CECI/Endeavour Mining)

NOUVELLE DIRECTION GÉNÉRALE AU 1^{ER} MARS 2020

M^{ME} CINDY VALENCE

406 ENTREPRISES QUÉBÉCOISES DE BIEN ET SERVICES INSCRITS À L'INFOLETTRE

SUR LES MÉDIAS SOCIAUX :

797 SUIVEURS SUR FACEBOOK
1069 SUR LINKEDIN

MOT DE BIENVENUE

Chers clients, partenaires et collaborateurs,

48° Nord International est fier d'être considéré encore cette année comme un partenaire de choix auprès des entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue. Au cours de l'année 2019-2020, nos activités ont permis à plusieurs entreprises de tout secteur d'activité de parfaire leur connaissance quant à la commercialisation et à l'exportation faisant d'elles des sociétés plus ouverte et prête à explorer les opportunités les entourant. Cette confiance que nous portent les entreprises nous permet de réaliser pleinement notre mandat permettant ainsi d'être une ressource incontournable pour les entreprises désirant un positionnement favorable sur les marchés extérieurs.

Dans le contexte actuel que nous sommes, cette incertitude et cette volatilité de l'économie engendrées par la Covid-19 nous forcent à prendre des mesures jamais entreprises auparavant. La vulnérabilité des échanges commerciaux internationaux suite à ces événements perturbe le fonctionnement des chaînes de valeur mondiale dans la plupart des secteurs. Considérant cette situation notre façon de faire des affaires sera portée à évoluer et qu'en est-il de la continuité des affaires à l'étranger, les contrats actuels, futurs, l'approvisionnement, etc.

Dans un contexte de mondialisation où, le client se retrouve au-delà des frontières, il est d'autant plus important d'innover en termes de continuité des affaires. Les entreprises devront se doter de nouvelle façon de faire pour développer les marchés et même réévaluer leur plan de commercialisation et d'exportation en plus de revoir les priorités en termes de marché cible et d'évaluer la potentialité de nouveau marché. C'est dans ce cadre que le Ré-acteur, un plan d'accompagnement d'affaires initié et piloté par 48° Nord International permet d'accompagner les entreprises dans leur stratégie de déploiement d'affaires dites durable. Ainsi l'accès au marché est d'autant plus confirmé et la connaissance de l'environnement interne et externe maîtriser.

Nous sommes très fiers des résultats obtenus au cours de la dernière année, mais surtout de l'apport que nous avons apporté pour les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue. Nous sommes confiants que l'accès à de nouveaux marchés devra passer par une analyse soignée et nous serons là afin d'accompagner les entreprises dans l'évaluation de leur opportunité.

Nous remercions l'ensemble de nos partenaires pour leur confiance accordée dont notamment nos partenaires majeurs de l'organisme tel que Développement Économique Canada et le ministère de l'Économie et de l'Innovation.

C'est avec enthousiasme et dans une optique de continuité que j'entreprends ce nouveau mandat en tant que Directrice générale et commissaire à l'international et que je remercie l'apport de Monsieur Éric Boucher pour ses années au sein de l'organisme. Toute l'équipe de 48° Nord International et le conseil d'administration tiennent à remercier les entreprises de leur implication et de leur soutien. Nous demeurons présents et actifs en accompagnement pour les entreprises de la région de l'Abitibi-Témiscamingue dans leur croissance de part de marché au-delà des frontières.



Cindy Valence,

Directrice générale et commissaire à l'international

NOTRE MISSION

48° Nord International est un catalyseur de la croissance des activités de commercialisation et d'exportation au-delà des frontières pour les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue ainsi que les entreprises québécoises sectorielles minier. L'organisme offre des stratégies innovantes de commercialisation et de positionnement à travers une démarche en accompagnement d'affaire structurante ainsi qu'un parcours en développement des compétences essentielles au succès des entrepreneurs sur les marchés extérieurs. Nous assurons une veille sur un ensemble de marchés tant nationaux qu'internationaux afin de transmettre de l'information essentielle permettant aux entreprises d'être mieux éclairées et outillées. L'organisme collabore de façon étroite avec les entreprises privées, les intervenants économiques et les partenaires gouvernementaux afin d'assurer une croissance à succès des entreprises dans le développement de leurs affaires sur les marchés étrangers.

NOTRE VISION

Offrir aux entreprises une expertise engagée en accompagnement d'affaires.

NOS OBJECTIFS

Être votre partenaire au-delà des frontières :

- Sensibiliser les entreprises aux opportunités d'affaires que peuvent offrir les marchés extérieurs;
- Développer les compétences des entreprises à travers un programme de perfectionnement structurant;
- Accessibilité à des services-conseils en matière de commercialisation et d'exportation;
- Accompagner les entreprises sur le terrain à travers des missions nationale et internationale exploratoires et commerciales;
- Faciliter une mise en relation à un réseau de contacts de choix ainsi qu'un ensemble d'experts de par le monde.

NOS VALEURS

Ce qui nous définit :

- Collaboration
- Audace
- Authenticité

SECTION 1

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL — ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

«Le développement des affaires à l'international est un défi en soi qui nécessite compétence, détermination et persévérance et le chemin menant à la réussite est parfois périlleux et imprévisible.

C'est pourquoi l'accompagnement dans ce parcours est essentiel et il doit ce faire avec un partenaire soucieux de l'excellence et de la démarche. Ensemble avec le 48^e Nord non seulement avons-nous réalisé nos objectifs, mais de plus nous avons été inspirés par leur professionnalisme et leur dévouement, nul doute que sans leur intervention nous n'aurions pu aller aussi loin.»

Marc Blais, Président, Location Blais

ÉVÈNEMENTS

REPAF – RÉSEAU DES ENTREPRENEURS ET PROFESSIONNELS AFRICAIN

C'est le 18 avril que 48^e Nord a prit par au tout premier rassemblement du REPAF en Abitibi-Témiscamingue en tant que présentateur officiel.

DÉJEUNER-CAUSERIE DE L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE À L'INTERNATIONAL

La formation, tenue les 24 et 25 avril, invitait les entrepreneurs de l'Abitibi-Témiscamingue a bénéficié de conseils à haute valeur ajoutée par des experts de Banque Nationale, BDC – Banque de développement du Canada et Exportation et développement Canada – EDC concernant des astuces de financement, d'assurances de risque, de tendances du marché et bien plus. Une quinzaine d'entreprises ont assisté à la séance de Val-d'Or et de Rouyn-Noranda.



FORMATION : ASSUREZ-VOUS DE DÉVELOPPER DES PRODUITS OU SERVICES QUI VONT SE VENDRE

Donné le 13 juin par Marie-Pierre Olivier de l'ADRIQ, la formation a permis à une quinzaine d'entreprises autant à Val-d'Or qu'à Amos de bénéficier de la clinique sur les produits innovants afin d'en apprendre davantage sur la commercialisation des solutions innovante afin que celui-ci réponde au besoin du marché.



FORMATION : L'ADOPTION D'UNE STRATÉGIE STRUCTURÉE ET EFFICACE – COMMENT GÉNÉRER DES RÉSULTATS LORS D'UNE FOIRE COMMERCIALE.

Donnée le 11 septembre par M^{me} Manon Rouillier de Rouillier Stratégie Marketing, elle a réuni 8 entreprises qui ont pu approfondir leur connaissance marketing pour les foires commerciales.

FORMATION : FAIRE AFFAIRE AUX ÉTATS-UNIS : ASPECTS LÉGAUX ET DISTRIBUTION ET AGENTS MANUFACTURIERS

C'est le 9 octobre par M^{me} Micheline Dessurault du cabinet Joli-Cœur Lacasse, la formation a permis à 12 entreprises de s'instruire sur les étapes et les contraintes légales à faire affaire aux États-Unis.



FORMATION : LOGISTIQUE DOUANIÈRE ET DE TRANSPORT : MIEUX COMPRENDRE LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR ET LES ACTEURS CLÉS

Donnée le 6 novembre par MM. Mario Roy et Yves Lacelle de Cargolution et W2C, cette formation a permis à 28 entreprises de s'informer sur les étapes logistiques de leurs importations et exportations.

FORMATION : GESTION DES RISQUES LIÉS AUX TRANSACTIONS À L'INTERNATIONAL

La formation qui a eu lieu le 12 mars était donnée par M^{me} Daphnée Tousignant Maurice de Desjardins. La formation a réuni 16 entreprises intéressées à discuter des risques commerciaux dans les transactions internationales.

WEBINAIRE ACTION EN TEMPS DE CRISE — ACTION PRIORITAIRE EN TEMPS DE CRISE

1^{er} Webinaire d'une série de 10 ayant pour but d'assister les entreprises dans les temps turbulents qu'est la pandémie du COVID-19. Co-animé par Christophe Billebaud, Chief Experience Officer chez Rhizome et Cindy Valence. Tenue le 31 mars, elle a permis à 36 personnes de structurer leurs réactions face à la pandémie.

GALA MERCADOR

Deux entreprises ont été représenter la région au 2^e gala Mercador organisé par Commerce International Québec. Il s'agit de :

- Dynamitage Castonguay dans la catégorie Exportateur de service à valeur ajoutée,
- Mécanicad dans la catégorie Nouvel Exportateur.

MercadOr Québec est un gala de remise de prix provincial à l'exportation. L'événement, qui en était à sa deuxième édition, vise à souligner le succès des entreprises exportatrices de partout au Québec et à offrir une visibilité positive à leur entreprise à l'échelle régionale et provinciale, en plus de promouvoir les exportations auprès des acteurs de l'écosystème québécois en développement économique. 48^e Nord International y était afin d'accompagner les lauréats.





NOUVEAU PLAN D'ACCOMPAGNEMENT D'AFFAIRES : LE RÉ-ACTEUR

Le Ré-acteur, est un programme en accompagnement d'affaires de 4 mois s'appuyant sur trois éléments phares soit, la réflexion, l'action et la propulsion. Ce programme est destiné aux entreprises désirant des outils, une méthodologie ainsi que des solutions innovantes en termes de continuité des affaires autant en temps de crise du COVID-19 que post COVID-19. Cet accompagnement permettra, une fois complété, de permettre aux sociétés de réagir rapidement et de façon autonome quand vient le temps d'une réévaluation drastique de marché ainsi que d'assurer un développement d'opportunité d'affaires dites durable qu'opportuniste.

Le Ré-acteur veut à la fois un plan d'accompagnement en version autonome à travers des capsules sur des sujets permettant aux entrepreneurs d'entamer des pistes de réflexion ainsi qu'en formule d'accompagnement soutenu, personnalisé et en action en faisant appel à des solutions innovantes visant à accompagner l'entrepreneur dans une démarche structurante en 6 étapes lui permettant d'acquérir toutes les connaissances de base pour mener à terme une évaluation et une réévaluation de sa stratégie de positionnement, de commercialisation et d'exportation.



SECTION 2

DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS INTERNATIONAUX SECTORIEL MINIER

« Pour atteindre ses objectifs en matière de développement international, Mécanicad devait travailler conjointement avec un partenaire fiable, structuré et détenant une expertise et un réseau de contacts à l'extérieur de nos frontières. 48^e Nord nous supporte habilement et efficacement contribuant ainsi à multiplier les exportations de notre produit novateur à nos marchés cibles. »

Rémi Thibault, Président-Directeur des ventes, Mécanicad

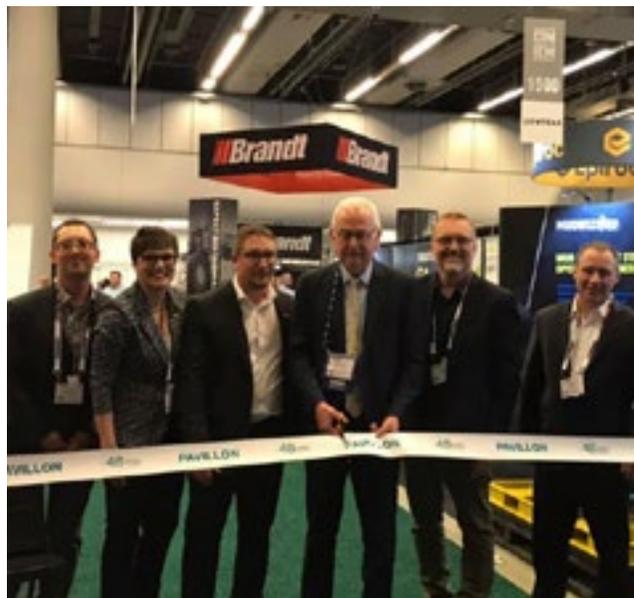


Pavillon 48^e Nord International – ICM Montréal

C'est sous la présidence de Monsieur Bryan A. Cotes, président de Redevance Aurifère Osisko que 48^e Nord International et ce, pour une 17^e année consécutive en partenariat avec l'Institut canadien des mines de la métallurgie et du pétrole, ouvra officiellement son pavillon en réunisse 28 entreprises, réparties sur 36 kiosques. L'Afrique et l'Innovation étaient à l'honneur dans les activités qui furent réalisées durant l'événement. Le 28 avril, une journée de B2B a eu lieu avec des représentants de l'Afrique de l'Ouest auxquelles 10 entreprises québécoises ont participé. Deux cocktails et un déjeuner avec des minières furent organisés.

- 48 personnes ont participé au déjeuner présenter par Hecla Mining et présenté par ILEC Industries.
- 78 personnes ont participé au cocktail avec Falco et présenté par Meglab
- 56 personnes ont participé au cocktail avec Agnico-Eagle et présenté par Mécanicad.

Des B2B furent également organisés, dans le kiosque de 48^e Nord, entre des Start-up et des équipementiers miniers.



Mission en Scandinavie

La mission, à l'instigation du Centre d'Excellence en connectivité minière, fut dévoilée publiquement le 3 avril et 15 entreprises ont participé à la séance d'information. La mission permettant à la fois une veille sur les technologies employées sur le territoire scandinave, ainsi qu'un volet commercial, permettant de faire valoir notre expertise de l'industrie a eu lieu du 27 mai au 7 juin. Trois entreprises dont 9 participants en plus d'un organisme de soutien à l'innovation minière ainsi qu'une institution d'enseignement ont participé à la mission et se sont séparés en deux groupes. L'un des groupes était axé sur les technologies et a visité le Salon Mines and Technology à Helsinki avant de rejoindre le deuxième groupe à Lulea en Suède. L'autre à visiter des mines autour de Rovaniemi avant de continuer vers Lulea. La mission s'est terminée à Stockholm.

Mission au Maroc

La mission a été dévoilée le 18 juillet et a eu lieu du 1^{er} au 5 décembre. Avant même le départ, la mission fut un succès avec la participation de 20 entreprises en plus d'institutions en enseignement pour un total de 30 participants étaient accompagnés par M. Éric Boucher et M^{me} Cindy Valence. Des visites ont été faites au complexe minier et hydrométallurgique Guemassa de Managem et au site minier de Bengérir du Groupe OCP. Trois parcours ont été offerts afin de satisfaire l'ensemble des besoins des participants. Un parcours avec des visites de société souterraine, un parcours avec des sociétés mine à ciel ouvert ainsi qu'un parcours pour les institutions d'enseignement où l'on y a rencontré des universités notamment.



Programme de renforcement des capacités sur une base d'affaires déployé en Afrique de l'Ouest

Toujours dans la même lignée et pour la 5^e année que 48^e Nord International et ses partenaires mettent en place un modèle de développement d'affaires intégrant les principes de développement durable et de responsabilités sociales. Ce modèle a pour objectifs le développement des affaires des entreprises qui intègrent le transfert de compétences et d'expertises, le renforcement des capacités et qui prônent les retombées et le contenu local. C'est dans ce contexte que les activités suivantes ont contribué aux objectifs du programme : En juin dernier et suite au mandat obtenu de la société minière Endeavour mining que 2 entreprises canadiennes se sont rendus au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire accompagnés de Éric Boucher. L'objectif de cette mission était de confirmer des partenariats possibles entre les sociétés locales ainsi que d'évaluer l'expertise requise de la société.

Mission d'accueil d'une délégation Colombienne

Du 3 au 4 octobre, une délégation de société minière de la Colombie a visité l'Abitibi-Témiscamingue. La délégation avait pour mission de découvrir les nouvelles technologies développées par les entreprises de la région. Un souper d'accueil a eu lieu à Rouyn-Noranda ainsi qu'un cocktail de départ à Val-d'Or. Les mines Lamaque d'Eldorado Gold et Goldex d'Agnico-Eagle ont été visitées. La délégation a aussi visité les installations de l'Institut de recherche mine et environnement (IRME) et le Centre technologique des résidus industriels (CTRI).

Une présentation du Centre d'Excellence en Connectivité Minière et de l'Écosystème minier a été faite par 48° Nord International. L'accueil de la délégation a été fait en collaboration avec Export Québec et Affaires mondiales Canada.



CARTE DU MONDE AVEC LES MISSIONS

Légende à la page suivante



LÉGENDE

MISSIONS EXPLORATOIRES

1 Ouagadougou, Burkina Faso

- Programme de renforcement des capacités sur une base d'affaires

2 Abidjan, Côte d'Ivoire

- 2 entreprises participantes
- Programme de renforcement des capacités sur une base d'affaires

3 Xplor Montréal

- Rencontres d'affaires et veille stratégique

4 Québec Mines

- Rencontres d'affaires et veille stratégique
- Assistance à différentes présentations techniques en lien avec les mines intelligentes et propres.

5 Mission Scandinavie mines et technologies Finlande – Suède

- 9 participants
- Mission exploratoire et commerciale

MISSIONS COMMERCIALES

6 Mission Maroc

- 30 participants
- Visite de société minière et rencontre avec des donneurs d'ordre.

MISSION D'ACCUEIL

▲ Accueil de la délégation de la Colombie en Abitibi-Témiscamingue

- La délégation était menée par Affaires mondiales Canada;
- 2 sociétés minières de la Colombie soient :
 - AngloGold Ashanti
 - SAS – Minesa
- Visites d'entreprises et cocktail,
- 24 entreprises abitibiennes participantes.

SECTION 3

CENTRE D'EXCELLENCE EN CONNECTIVITÉ MINIÈRE — UN RÉSEAU VERS LA MINE INTELLIGENTE

« Grâce au centre d'excellence minier, il nous a été possible de tester notre protocole radio maillé coopératif en milieu minier sous-terrain. Cette étape était cruciale dans la validation de nos hypothèses quant au comportement radio dans cet environnement avant d'aller plus loin dans la commercialisation de notre technologie dans le secteur des mines. Le professionnalisme et les connaissances approfondies du personnel à su se montrer à la hauteur de nos attentes. »

Martin Carrier, Président Smartrek technologies



La mission du Centre d'Excellence en Connectivité Minière est d'accélérer l'intégration et la commercialisation de solutions d'affaires innovantes s'appuyant sur les technologies de communication, de connectivité et d'interopérabilité adaptées au contexte d'opération minière souterraine.

Le CECM s'appuie sur un réseau de collaborateurs afin d'assurer la disponibilité des talents et des infrastructures permettant de développer, tester et commercialiser les solutions d'affaires performantes.

De nombreuses activités ont été réalisées par le Centre d'Excellence en Connectivité Minière notamment des séances de maillage ont été organisées au cours de plusieurs activités, dont ICM, Xplor Montréal et Québec Mine. La mission en Scandinavie fut également initiée par le CECM.

Entente conclue entre la Cité de l'or et le CECM pour y recevoir les activités du Centre. Deux entreprises ont utilisé les installations dans la dernière année.

5 des 6 projets en communication souterraine avec la minière Eldorado Gold et les services techniques et d'ingénierie de Meglab et de l'UQAT sont finalisés. Le 6^e étant retardé du à la pandémie et sera finalisé à l'été 2020.



SECTION 4

EXCUBATEUR MINIER

« Une expérience riche en apprentissages supportée par les gens extraordinaires de 48^e Nord ainsi qu'une multitude d'experts externes. Nous avons prouvé qu'en collaborant tous ensemble, nous réalisons de grands défis dans un temps record. Toute entreprise souhaitant croître devrait intégrer l'esprit collaboratif que Mines vertes et connectées nous a fait vivre. »

Benoit Guenette, Directeur Ingénierie, BGI

MINE VERTE ET CONNECTÉE

L'excubateur minier Mine verte et connectée est une solution créative soutenant des projets de collaborations de type « innovation ouverte » pour stimuler la création d'entreprise, la création de valeur, l'innovation stratégique et technologique autour d'une collision entre entreprises, start-ups et universités dans le secteur minier.

L'objectif étant le développement commercial de solutions innovantes destinées au secteur minier dans les champs d'application suivant : la mine connectée et les technologies propres.

La première cohorte de l'Excubateur a commencé en janvier 2020. La première grande entreprise avec qui les Start-up collaborent est Technosub. Les start-up sont : BGI, OPTIS Engineering, Smartrek et Lynkz Instruments. À travers ce programme, d'une durée de 5 mois, les start up sélectionnées ont participé à une série d'activités et d'ateliers. Des activités telles que des ateliers en entrepreneuriat, des ateliers donnés par des experts, des activités de réseautage avec des acteurs de l'industrie et, bien entendu, des séances de travail leur permettant de travailler dans un environnement ouvert et collaboratif sur des solutions innovantes.

Ce programme, permet d'identifier et d'adresser les défis dont l'industrie minière est confrontée, mais surtout permettre de contribuer par des solutions hautement technologiques et innovantes permettant de répondre au besoin de l'industrie de demain.

La deuxième cohorte est en cours de lancement.



REMERCIEMENTS

Nous remercions les entreprises qui sont les piliers sur lesquels 48° Nord International s'appuie dans la réalisation de ses services et activités internationale et nos partenaires financiers qui ont toujours fait preuve d'engagement dans le déploiement stratégique de l'organisme sans oublier nos partenaires provinciaux, nationaux et internationaux qui nous assistent dans la réalisation de nos activités.



Développement
économique Canada

Canada Economic
Development

Canada

Économie
et Innovation

Québec



Desjardins