CAPERN – 036R
C.P. – P.L. 43
Loi sur les mines

Projet d'appui aux fournisseurs d'équipements et de services miniers québécois

Septembre 2013

Résumé de la position de 48nord international

présentée dans le cadre des consultations particulières sur le projet de loi n° 43, (Loi sur les mines)

48e nord MC
INTERNATIONAL

Considérant que :

1- Dans tout le débat à ce jour, aucune tribune n'existe afin de mettre en lumière l'économie parallèle des producteurs de biens et services à l'industrie minière qui se trouve caché à l'intérieur des statistiques et qui échappent aux économistes et au grand public;

2- Les fournisseurs de biens et services miniers du Québec possèdent des compétences de classe internationale au même titre que l'industrie de l'aviation, l'optique ou l'automobile et représentent des retombées économiques importantes au Québec. À titre indicatif, selon l'Institut Fraser, la contribution de la filière minérale constitue un ratio entre 1/5 et 1/15 de la valeur des activités minières du pays. À titre d'exemple, la valeur totale de l'industrie minière brésilienne est estimée à 25milliards$ US et de ce montant, la contribution des entreprises de biens et services miniers à

4.4milliards$US soit près de 1/5 de leur économie. Dans le même rapport, la valeur totale de l'industrie minière canadienne est estimée à 47milliards$US, mais nous ne possédons aucun moyen de valider la contribution de la filière minérale puisque que les provinces sont responsables d'établir les lois et règlements de ce secteur d'activité;

3- Voilà pourquoi, nous vous demandons dans le cadre de cette nouvelle loi de considérer la valeur économique que représente ce secteur caché de notre économie, car leur contribution à l'économie du Québec n'existe pas de manière claire et cohérente dans les statistiques;

4- Grâce à des études et la constitution d'une association sectorielle et l'élaboration de programme d'accompagnement à l'exportation, le Nord de l'Ontario est devenu un supermarché

mondial de l'industrie minière. C'est plus de 13 000 emplois bien rémunérés.

5- Au cours des derniers 10 ans, 48 Internationale a fait de nombreux projets pour mettre ce secteur en valeur. En effet, plus de 60% des entreprises participantes aux activités de commercialisation et d'exportation de l'organisme proviennent de toutes les régions du Québec. Grâce a ces nombreuses missions d'accueils de délégations étrangères provenant des divers bassins miniers à travers le monde, l'organisme présente toute la panoplie de produits et services de la grappe minière du Québec en incluant également le domaine de la R & D , de l'environnement, la formation, l'acceptabilité sociale des projets miniers et les innovations dans le domaine minérale. Grâce a cette approche, 48e Nord est maintenant reconnu par l'industrie et de nombreux partenaires internationaux. L'organisme travaille même à établir un nouveau produit d'appel, soit le tourisme minier.

6- Notre démarche constitue un outil

exceptionnel pour aider nos entreprises se propulser vers les marchés internationaux, notamment les PME ayant moins de 1 M de chiffre d'affaires, car ceci constitue plus de 80% des PME du secteur et plus de 250 entreprises seulement dans notre région.

7- Malheureusement les coupures budgétaires de 157.000 $ l'an dernier et les nouvelles coupures de 20 % pour la prochaine année ne permettent plus à l'organisme d'organiser des missions sectorielles à l'étranger pour les PME du secteur minier. Sans compter que celles-ci doivent faire face à un ralentissement des activités minières au Québec.

8- Afin de continuer sa mission, 48e Nord demande un appui financier de 600 000 $ sur 3 ans pour concrétiser 6 initiatives qui permettront de mettre en valeur

les équipementiers et fournisseurs de services sur les marchés internationaux.

1 Une étude similaire à ce qu'a fait l'Ontario afin de bien définir la contribution de ce secteur secret et confirmer les bassins miniers mondiaux ou nos équipementiers ont les meilleures chances de succès

2 Le développement d'une association sectorielle pour les équipementiers miniers et l'établissement d'une marque de commerce québécoise

3 Une veille stratégique et un système de diffusion des opportunités d'affaires à l'international

4 La continuité des activités de maillage d'affaires (cette année seulement, 571 maillages d'affaires ont été organisés)

5 Renforcement des liens et échanges avec les organismes voués au développement des marchés internationaux

6 Appui au Nord du Québec et aux autochtones pour mettre en valeur leur

9- Sans cet apport, 48e Nord n'aura pas d'autres choix que de diminuer ses activités spécifiques pour les équipementiers afin de se concentrer uniquement vers des activités régionales. Grâce à notre proximité avec les entreprises, notre organisme peut vite adapter ces activités à la réalité du milieu, ce que l'appareil gouvernemental, ne peut pas faire pour les mêmes sommes investies.

Pour cette raison, 48e Nord souhaite que le

Gouvernement du Québec dans le cadre de la loi 43 reconnaisse le fait que l'organisme assure la représentation des équipementiers du secteur minier pour l'ensemble du Québec

CAPERN – 036M
C.P. – P.L. 43
Loi sur les mines

Rôle de 48e Nord International

Appui aux fournisseurs québécois

de biens et services miniers à l'exportation

à

François Gendron

Député d'Abitibi-Ouest

Parti Québécois

Vice-Premier ministre

Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

48e nord MC
INTERNATIONAL

Ministre responsable de la région de l'Abitibi-Témiscamingue

48e nord MC
INTERNATIONAL

Contexte mondial

L'industrie des services et des équipements de l'industrie minière canadienne et québécoise dispose d'une réputation reconnue mondialement et ajoute une valeur significative à l'industrie minière et, par conséquent, à l'économie de la province. Cependant, ce secteur a été identifié par de nombreux spécialistes comme une «industrie cachée». Cette situation s'explique par une distorsion statistique où les catégories de services et de produits utilisés par l'industrie minière sont artificiellement répertoriées dans d'autres secteurs. Ces chevauchements font que l'impact économique réel et bien présent est difficile à mesurer et évidemment à être diffusé.

.

Aussi, de nombreux autres secteurs économiques dépendent fortement des activités d'une industrie minière forte. À titre d'exemple, l'exploitation minière représente plus de la moitié du chiffre

d'affaires du transport ferroviaire de marchandises du Canada et du tonnage dans les ports du pays. Au cours des dernières années, la demande croissante des minéraux et des métaux a créé un boom minier à l'échelle mondiale, ce qui a, depuis l'an 2000, a fait quadrupler la valeur de la production de ressources naturelles puisées du sol à travers la planète. En effet, selon l' ICMM, le Canada occupe le 10e rang à l'échelle mondiale pour le rôle que le secteur minier occupe dans son économie nationale.

Impact sur les diverses régions du Québec

Grâce à une géologie favorable et à la présence de nombreux gisements, le Canada et le Québec ont avantageusement profité de cette situation et développé une expertise et un positionnement de classe mondiale dans le domaine minier.

Bien que plus visible dans les régions de ressources premières, l'industrie minière génère des bénéfices économiques importants dans toutes les régions du Québec, incluant les grandes villes.

Au-delà des opérations directes d'extraction et de

transformation facilement visibles et quantifiables, l'industrie minière supporte une multitude de fournisseurs de biens et services qui échappent bien souvent aux yeux des économistes et du public, étant donné qu'elles sont noyées dans les statistiques des autres industries telles que les produits chimiques, les services d'ingénierie, de gestion, la fabrication de véhicules, de foreuses et d'équipements spécialisés.

Selon une étude récente réalisée par E&B Data pour le compte de l'Association minière du Québec, la filière minérale contribue de diverses façons au développement socio-économique des régions du Québec :

- Les salaires versés par les entreprises de la filière représentent 26 % de la masse salariale totale dans les municipalités régionales de comté (MRC) minières;
- Les entreprises de la filière minérale font des achats auprès de plus de 3 800 fournisseurs de biens et services situés dans les diverses régions du Québec. À titre illustratif, les dépenses d'exploitation locales et régionales des membres de l'Association minière du Québec se sont élevées à environ 900 millions $ en 2009;

- Outre les MRC minières, la filière minérale profite également aux grands centres urbains. Sur les 3 800 fournisseurs recensés de la filière, 250 fournisseurs sont situés dans la région de Québec et 1 800 dans la grande région de Montréal (dont 900 sur l'île de Montréal);

- En croissance depuis 2000, la valeur des dépenses d'exploration encourues au sein de la filière minérale québécoise s'établissait à 441 millions $ en 2008. De ces dépenses, 57% ont été effectuées dans le Nord-du-Québec, 32 % en Abitibi-Témiscamingue et 8 % sur la Côte-Nord;

- La filière minérale a donné naissance à un système régional d'innovation réunissant entreprises, universités et centres de recherche qui sont à la source d'avancées technologiques. Certains des joueurs impliqués dans le développement d'innovations technologiques sont situés hors des grands centres urbains du Québec (notamment UQAC et UQAT).

Déclin de la position du Québec dans le domaine de l'exploration minière

Selon le dernier Rapport annuel sur le secteur des mines publié par l'Institut Fraser, le Québec qui occupait en 2008/2009 et en 2009/2010 le premier rang des endroits à travers le monde possédant un climat propice au développement de l'industrie minière est maintenant passé au 11e rang après la Finlande qui se trouve au 1er rang et l'Alberta au 3e. La mauvaise perception des répondants à l'égard de la stabilité politique de la province (-25%); et le climat d'incertitude entourant l'interprétation de la règlementation entourant le secteur minier a certainement contribué à cette dégradation qui risque d'affecter la réalisation de nouveaux projets générateurs d'emplois et de revenus intéressants pour l'état.

Nombre de sociétés minières canadiennes à l'étranger

Les compétences de classe mondiale du Canada dans le domaine des mines lui permettent de facilement conquérir de nouveaux bassins miniers à travers le monde. En effet, les sociétés minières canadiennes étaient actives dans plus de 106 pays étrangers en 2011.

Cette même année, les actifs des sociétés minières

canadiennes à l'étranger ont atteint la somme de 147 milliards de dollars, soit une augmentation de 15% par rapport à l'année 2010. Sachant que la valeur totale des actifs des sociétés minières est chiffrée à plus de 215,8 milliards $, on comprend que près de 70% de la valeur totale des actifs miniers canadiens sont investis dans des projets à l'étranger plutôt que sur le sol canadien.

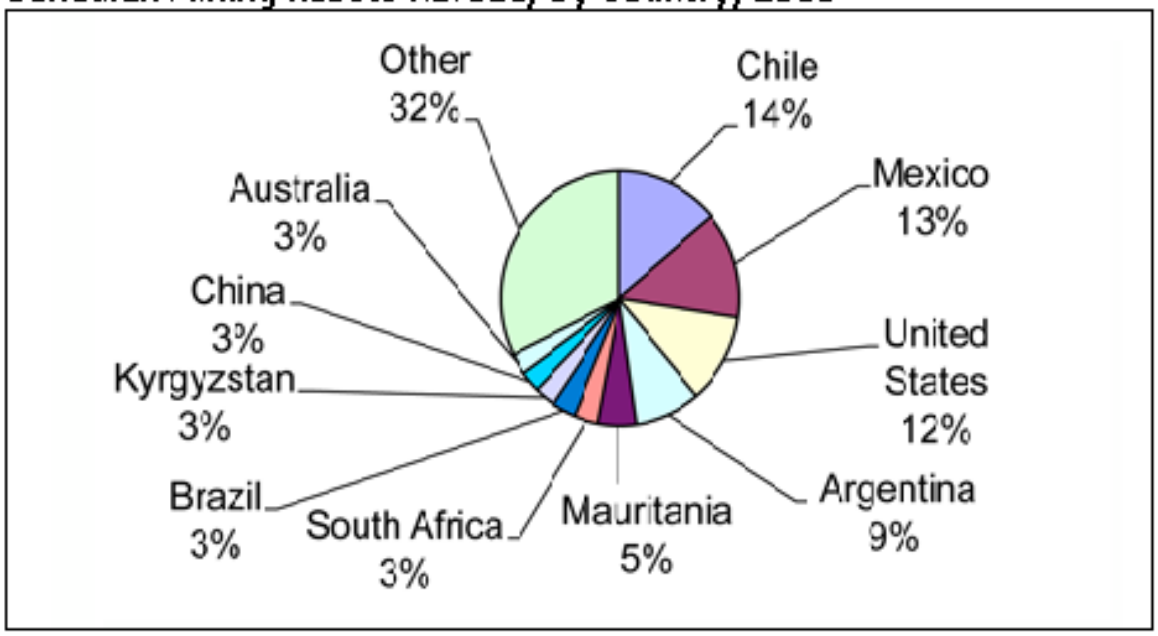
Près de la moitié des actifs miniers canadiens à l'étranger sont situés dans cinq pays: soit le Chili (19 milliards $), le Mexique (20 milliards $), les Etats-Unis (17 milliards $), l'Argentine (11 milliards $), et la Zambie (6 milliards $).

Actifs miniers canadiens par région, 2011

Région	Valeur (milliard $)
Afrique	31,6
Ameriques (excluant le Canada)	86,8

Canada	69,1
Asie	15,1
Europe	7,4
Oceanie	5,7
Actif miniers canadiens à l'étranger	**146,7**
Total	**215,8**

Canadian Mining Assets Abroad, by Country, 2010



Les sociétés minières canadiennes représentent un terroir fertile car elles sont les premières à exporter les produits des équipementiers dans leurs projets à l'étranger.

Catégorie d'équipements

Selon un sondage effectué chez les équipementiers du nord de l'Ontario, voici, par ordre d'importance, les catégories de services et d'équipements miniers les plus importants sur les marchés de l'exportation :

- Véhicules souterrains incluant équipements et composantes;
- Matériel et fournitures de forage;
- Fabrication de produits métalliques sur mesure;
- Entretien et réparation d'équipement;
- Équipement pour le traitement des minerais;
- Services de génie minier;

- Équipements et services pour la fonte et le raffinage des métaux;
- Approvisionnement et services d'exploration;
- Équipements de ventilation;
- Produits et services dans le domaine de l'environnement;
- Appareils de levage et accessoires.

Il est intéressant de constater que les équipements et les services miniers les plus prisés dans les marchés d'exportation sont ceux qui nécessitent un savoir-faire et une expertise que seules les régions ressources maitrisent, car ces entreprises sont situées près des sites d'exploitation minières en région et non dans les centres urbains.

La filière minérale québécois dans le monde et la place occupée par les équipementiers miniers

En comparaison avec l'ampleur des actifs miniers canadiens localisés dans plus de 106 pays à travers le monde, nous croyons que la place qu'occupent les équipementiers québécois au sein des divers pays n'est pas assez imposante et pourrait certes s'améliorer. Une simple observation du membership de l'Association Canadienne des Exportations d'Équipement et de Services Miniers (CAMESE), qui assure la mise en place de stratégies pour les équipementiers miniers à l'échelle internationale, nous permet de constater la présence anormalement faible du Québec dans ce domaine, compte tenu de son potentiel. Ainsi, sur plus de 300 membres corporatifs, seulement 54 proviennent du Québec et 5 de la région de l'Abitibi – Témicamingue, soit moins de 2% du total des membres de cet organisme.

Cette mince représentation ne reflète donc pas de manière proportionnelle la place que devraient avoir les équipementiers québécois au sein des sociétés minérales canadiennes présentes dans d'autres bassins miniers à travers le monde.

Avec des moyens modestes l'année dernière, 48Nord a représenté plus de 94 entreprises à l'étranger au sein de 7 missions commerciales. **Aucune autre association de fournisseurs et d'équipementiers miniers n'existe au Québec.** Cette situation confirme le leadership et le rôle unique de 48e Nord International comme représentant de la filière des équipementiers miniers québécois.

Selon les estimés du MRN, conçus à partir de la liste des fournisseurs des sociétés minières localisées dans la province, il existerait plus de 2500 fournisseurs d'équipementiers miniers seulement au Québec ce qui constitue une quantité non négligeable d'entreprises. Ce nombre est établi à partir de la liste des fournisseurs des sociétés minières localisés dans la province. Il est imprécis et constitue malheureusement l'unique moyen d'obtenir un estimé gouvernemental du nombre d'équipementiers de la filière minérale québécoise Cette statistique ne permet pas non plus de voir avec précision le potentiel a l'exportation de nos entreprises.

En Ontario et en Colombie Britannique, les gouvernements ont supporté les efforts des associations sectorielles telles que Mining Suppliers Association of BC (MSABC) et Sudbury Area Mining Supply and Service Association (SAMSA) pour cibler les entreprises de fabrication et de services qui tirent plus de 50 % de leurs revenus de l'industrie minérale. Ils ont aussi aidé à établir des stratégies d'exportation agressives.

Pour l'ensemble de ces raisons, nous considérons qu'il est très souhaitable que le gouvernement du Québec reconnaisse les activités de 48nord international comme représentant des équipementiers miniers de l'ensemble du Québec et le supporte financièrement pour la réalisation d'une étude ciblant ce potentiel économique et pour définir les pistes d'actions pour aider ces PME à exporter d'avantage.

Depuis plus de 15 ans, 48nord international a exercé un fort leadership en assurant la représentation des PME de la province lors des expositions de l'ICM et aussi accepté toutes les entreprises du Québec à joindre ses activités sectorielles. En effet, plus de 60% des PME qui participent aux activités proviennent de l'extérieur de la région de l'Abitibi-Témiscamingue.

L'expérience de nombreuses années à stimuler l'exportation à permis à notre organisme de définir de manière claire les avantages et les enjeux auxquelles cette filière doit faire face dans les marchés étrangers.

Avantages concurrentiels des équipementiers miniers québécois à l'étranger

- L'expertise canadienne couvre tous les aspects du cycle minier (à partir de l'exploration jusqu'à la réhabilitation des sites miniers);
- Bonne réputation des manufacturiers québécois concernant l'exploitation minière souterraine dans des conditions difficiles telles les zones situées dans le pergélisol;
- Compétence dans le suivi de règlements et de normes rigoureuses, car les entreprises connaissent

déjà des institutions financières et juridiques complexes;

- Expertise dans le développement de la technologie de pointe;
- Compétence dans le processus de consultation des peuples autochtones;
- Compétence dans le domaine de la Santé et sécurité au travail et la production d'équipements de sécurité spécialisés pour le domaine minier.
- Expertise dans les enjeux liés à l'environnement;

Cependant, il existe également certains défis que les activités de notre organisme permettent de relever lors d'activités d'exportation.

Défis des entreprises québécoises

- Nous facilitons des maillages d'affaires, car les PME

à plus faible productivité (soit moins de 1M$ /année) représentent plus de 80% des entreprises et ne possèdent pas de personnel à l'interne;

- Face à une concurrence internationale bien financée, le 48ième Nord International propose des activités commerciales ciblées lors de salons commerciaux afin de faciliter la mise en valeur de l'expertise québécoise;
- L'expérience limitée en exportation des petites PME exportatrice est enrichie par des spécialistes régionaux que nous ciblons afin de mettre à niveau toutes les entreprises dans des domaines complexes tels que la négociation de contrats et les alliances stratégiques, etc.;
- Le 48ième Nord International a effectué la création d'un consortium minier, Minexpérience, afin de pallier à la capacité limitée des PME de vendre des «solutions clé en main» aux sociétés minières et aux grand donneurs d'ordre de l'industrie

La stratégie du gouvernement du Canada

En parallèle aux efforts fournis par notre organisme afin de supporter les exportations dans le domaine des équipementiers miniers, nous savons que le

gouvernement du Canada reconnait depuis la dernière année l'importance économique du secteur minier et que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sont à mettre en place avec plusieurs partenaires, une stratégie commerciale globale pour supporter les fournisseurs d'équipements et de services miniers à l'étranger.

Cette stratégie évolutive est développée de concert avec Ressources Naturelles Canada, les gouvernements provinciaux, Export et développement Canada, l'Institut canadien des mines et de la métallurgie (ICM), l'Association canadienne des exportateurs d'équipement minier, le Conseil canadien de l'innovation, l'Association canadienne des Prospecteurs PDAC), 48e Nord International, le Conference Board et différentes universités et autres organismes.

Envergure du marché des équipementiers miniers

Selon les données de Info-Mine, le Canada possède, après les USA, l'un des plus importants réseaux de fournisseurs distribuant leurs produits dans plus de 100 pays. Ces exportations constituent de 30 à 50 % de leurs revenus.

De plus, selon l'institut Fraser et sur la base des données recueillies dans le tableau suivant, l'approvisionnement des services miniers peut représenter une des plus grandes industries «cachées» de notre économie. Alors que la contribution de la filière minérale constitue un ratio de 1/15 de la valeur des activités minières, elle représente plus de 1/5 dans des pays tels que le Brésil.

Malheureusement, il n'existe pas au Canada de moyens d'assurer la collecte de données quantitatives qui permettent d'estimer la taille de l'offre minière canadienne et du marché des services.

Mining vs. Mining Supply and Services, Relative Industry Sizes in Selected Countries

Country	Size estimates in mining industry (revenue)	Mining as a share of GDP (per cent)	Size estimates of mining supply industry (demand)	Size ratio of mining to mining supply
Canada	C$47.0 billion (2008)	3.7 (2007)	n.a.	n.a.
United States	US$79.7 billion (2008)	0.5 (2008)	US$5.1 billion (2008)	15.6 to 1
Australia	US$78.0 billion (2008)	6.5 (2008)	US$5.0 billion (2008)	15.6 to 1
Chile	US$25.9 billion (2009)	10.5 (2009)	US$1.4 billion (2009)	18.5 to 1
Brazil	US$24.9 billion (2008)	2.0 (2008)	US$4.4 billion (2008)	5.7 to 1
World	US$383.0 billion (2008)	0.6 (2008)	US$45.7 billion (2008)	8.4 to 1

n.a. = data not available
Sources: The Conference Board of Canada; (Canada) Natural Resources Canada; (United States) National Mining Association, The Freedonia Group; (Australia) U.S. Commercial Service Australia, *The Australian*; (Chile) U.S. Commercial Service, Research and Markets; (Brazil) U.S. Commercial Service; (World) PriceWaterhouseCoopers, The Freedonia Group.

Programme d'aides aux entreprises exportatrices en Ontario

En 2010, le gouvernement de l'Ontario a effectué une étude, The Northern Ontario Mining Supply and Services Study qui permettait de bien définir la contribution de ce secteur inconnu de notre économie provinciale. Les résultats ont permis la mise en place par le ministère du Développement du Nord et des Mines d'un programme d'appui à l'exportation aux fournisseurs de biens et services du secteur minier (MSSA).

Ce programme aide les entreprises du nord de l'Ontario à développer de nouveaux marchés. La

province offre un système centralisé de recherche de fournisseurs. Elle offre également des consultations stratégiques individuelles, du mentorat, un appui financier au marketing allant jusqu'à 10 000 $ / année aux nouveaux exportateurs.

De manière précise, les coûts éligibles assurent :

- Les frais de marketing et de ventes reliés aux missions commerciales;
- La location de kiosques et les frais d'exposition;
- Les services de traduction;
- Les publications et envois postaux;
- Les frais de transport aérien en classe économique;
- La préparation aux missions et les activités de matchmaking;
- La certification de produits pour les pays étrangers;
- Le matériel promotionnel;
- Le suivi des missions;
- La construction de kiosques;
- Des frais de logement de 150 $ par jour par personne pour 2 personnes.

Capacité d'obtenir des financements plus facilement du gouvernement fédéral

Au cours des dernières années, cette approche structurée de la province a permis de bien sensibiliser l'Agence de développement économique FEDNOR au secteur, en en démontrant son potentiel et ses avantages économiques. En retour, nous pouvons constater l'appui financier significatif de cet organisme de développement régional aux entreprises et aux projets d'organismes voués à l'exportation en Ontario.

Bien que 48e Nord et plusieurs entreprises sont bien supportés par le bureau régional de l'Abitibi-Témiscamingue de Développement économique Canada (DEC), qui est très attentif au secteur minier, nous croyons que le Québec aurait tout avantage pour ses entreprises et son économie a se doter d'outils similaires à l'Ontario (études et programmes d'initiation à l'exportation) . Cette approche documentée et bien quantifiée pourrait sans aucun

doute inciter DEC a supporter plus activement les fournisseurs de biens et services à l'industrie minière de l'ensemble du Québec à l'exportation. Au Québec, le gouvernement du Canada supporte bien les activités d'exportation dans les domaines de l'aéronautique, des biotechnologies et de plusieurs autres secteurs de pointe. Nous croyons que des efforts équivalents devraient être faits pour supporter les équipementiers miniers dans leurs démarches d'exportation

Grâce à des efforts soutenus au cours des dix dernières années, la Sudbury Area Mining Supply and Service Association (SAMSSA), qui compte plus de 14,000 entreprises de services dans le domaine minier, est maintenant devenu un supermarché pour l'industrie minière mondiale et un centre technologique important. En quelques années, l'Ontario a réussi à se tailler un rôle de leader de classe mondiale en s'appuyant sur ses ressources naturelles.

Nous pouvons et avons la volonté de faire de même au Québec.

Urgence d'agir et de supporter 48e Nord International.

À la lumière de ces constatations et considérant surtout le potentiel de vente à l'exportation dont les entreprises québécoises pourraient bénéficier, il est primordial d'établir une stratégie de promotion des équipements et services québécois à l'étranger.

Malheureusement, la couverture de l'ensemble des PME du Québec par un organisme ne disposant que d'un financement régional et la réduction des aides à l'organisation de missions par le gouvernement du Québec risque de pénaliser ce secteur productif de l'économie du Québec.

Le présent projet a pour objectif de :

- Assurer le leadership de l'organisme 48nord international dans le domaine des équipements et services miniers québécois dans les autres bassins miniers à travers le monde;

- Développer une stratégie qui permettra de générer des bénéfices économiques à long

terme tout comme le font nos voisins de l'Ontario

- Représenter non seulement les équipementiers, mais une véritable industrie du savoir dans le domaine minérale en assurant la collaboration de tous les organismes qui touche le développement de cette industrie au Québec

- De faire rayonner le Québec à l'international dans un créneau où notre expertise à l'international est reconnue.

48e Nord International. Un organisme reconnu prêt à agir

Mission

48ième 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.

L'organisme représente également les entreprises québécoises offrant des produits et services à l'industrie minérale, et ce, à l'échelle internationale.

Créé en 1997, 48ième Nord International est membre de Commerce International Québec qui regroupe les 19 organismes à l'exportation du Québec. En 2011-2012, 48ième Nord International avait réalisé à lui seul plus du tiers des salons commerciaux et activités de maillages de toutes les ORPEX au Québec.

Au cours de la dernière année, plus d'une centaine d'entreprises ont participé aux activités de 48ième Nord International, dont 48 nouvelles PME. Les activités de 48e Nord International ont généré des ventes supplémentaires à l'étranger de plus de 1 million$ et près de 72 millions$ en soumissions et en ventes potentielles. Pour les PME québécoises, ceci représente 571 rendez-vous d'affaires organisés en région et à travers le monde via 2 missions exploratoires, 3 missions d'accueil d'acheteurs et 7

salons commerciaux.

Financement déficient

Le financement de 48e Nord International provient de Développement Économique Canada, du ministère du Développement économique de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), de la Conférence des Élus de l'Abitibi-Témiscamingue, de la contribution des entreprises participantes et d'honoraires professionnels provenant de projets.

Le tableau suivant permet de constater que 48e Nord International a accru significativement son autofinancement grâce à la réalisation de projets pour le secteur des équipementiers miniers. L'an dernier, plus de 56 % de ses revenus provenaient des contributions des entreprises et de la réalisation de projets. Malheureusement, entre 2012 et 2013, la contribution du MDEIE est passée de 322 985$ à

165 790$, soit une diminution de 51 % ou de 157 000 $.

	Revenus totaux $	revenus $ DEC	% des revenus	MFE	% des revenus	CREAT	% des revenus	Entreprises et projets	% des revenus
2013	1 126 598	222 386	19,7%	165 790	14,7%	60 000	5,3%	678 422	56%
2012	1 128 389	220 000	19,4%	322 985	28,7%	60 000	5,3%	525 404	46,6%
	-1 179	+ 2 386	+0,3%	- 157 168	-51 %	0 %	0%	153 018	+ 13,4 %

Cette année, la contribution du FME sera uniquement de 120,000$ soit une diminution de plus de 20% par rapport à l'année précédente.

Alors que plus de 60% des entreprises proviennent de l'extérieur de la région, cette coupure a principalement touché l'organisation des missions commerciales et des missions d'accueil et commence à nuire à la capacité de l'organisme de planifier ses activités pour la prochaine année.

De plus, la planification de ces missions nécessite une confirmation jusqu'à 13 mois avant l'événement. Les risques associés à un investissement

d'argent si élevé (180,000$) sont réels pour un OBNL dont les revenus et les dépenses devraient être d'environ 600,000$ par année.

À titre indicatif, le salon de l'Institut canadien des mines et du pétrole (ICM), qui accueille plus des 40 entreprises du Québec dans le corridor du Québec, est en péril.

Dans un secteur cyclique qui fait actuellement face à un ralentissement économique très prononcé, nos manufacturiers et fournisseurs de services et d'équipements accusent une diminution de leur vente de plus de 40% : il est donc URGENT D'AGIR. De les aider à trouver de nouveaux marchés.

Par ricochet, les PME ne sont plus en mesure de contribuer aussi activement aux financements des activités offertes par 48e Nord International. La mise à pied de certains collaborateurs diminuera encore

plus la capacité de l'organisme à promouvoir des projets pour atteindre de nouveaux marchés.

La mise a pied de ressources spécialisées à 48e Nord (faute de capacité financière) diminuera encore plus la capacité de notre l'organisme à promouvoir des projets pour atteindre de nouveaux marchés.

Malheureusement, force est de constater que, contrairement aux gouvernements du Canada, de l'Ontario et les provinces de l'Ouest, le Québec prend un recul important dans sa capacité de mettre en valeur ses compétences dans le domaine minier et, par le fait même, permet difficilement aux entreprises de s'exporter.

Commercialisation de la grappe minière québécoise

À l'image des nombreuses missions d'accueil que le 48ième Nord International effectue afin de présenter les innovations et pour commercialiser le savoir des entreprises québécoises, il est clair que les compétences de nos entreprises et centres de recherches miniers dans les domaines de l'automatisation, du traitement des minerais, de la géophysique, de la santé et de la sécurité, de l'environnement et de la restauration de sites miniers peuvent se tailler une meilleure place à

Il y a donc tout intérêt à commercialiser ce savoir. Depuis plus de 3 ans, et grâce en majeure partie aux réseaux des Délégués commerciaux des affaires étrangères et du Commerce extérieur (MAECI), l'organisme 48ième Nord International reçoit des délégations d'acheteurs miniers et effectue la mise en valeur de la grappe minière de la région. Cette démarche a permis la réalisation de plus de 8 missions d'accueil d'acheteurs provenant de pays tels :

Amérique du sud : le Pérou, le Brésil, l'Argentine, El Salvador, Honduras, Panama, Guatemala, République Dominicaine

Afrique de l'ouest et Maghreb :

le Maroc, le Burkina Faso, la Cote d'ivoire, le Sénégal et Guinée

Canada : Les territoires du Nord Ouest et le Nunavut

Pistes de solution

Afin de pouvoir poursuivre ses activités à un niveau similaire aux années précédentes, et de pleinement mettre en valeur le secteur des fournisseurs d'équipements et services miniers du Québec pour le bénéfice de notre économie, 48e Nord International demande les éléments suivants au Gouvernement du Québec :

1. La reconnaissance du fait que 48e Nord International offre des services d'aide à l'exportation à l'ensemble des fournisseurs de biens et services du Québec.

2 Que 48e Nord International est un maillon essentiel de la grappe minière du Québec.

3 Que son financement soit ajusté en tenant compte de sa localisation géographique en région, de son mandat élargi et du fait que le secteur des fournisseurs de biens et services au secteur minier présente une opportunité économique importante pour le Québec qui nécessite une attention spéciale.

L'aide financière demandée permettra de réaliser concrètement les activités supplémentaires suivantes :

Une étude sur les fournisseurs d'équipement au Québec selon le modèle de The Northern Ontario Mining Supply and Services Study (2010).

Cette étude permettra de : bien définir la contribution de ce secteur secret de notre économie; confirmer les bassins miniers mondiaux ou nos équipementiers ont les meilleurs chances de percer.

Élargir l'offre de service à l'image d'une association sectorielle et établissement d'une

stratégie de commercialisation, de promotion et une marque de commerce (Branding) des équipementiers miniers du Québec. Cette partie englobera la promotion des innovations minières, de concert avec les organismes de Recherche, Universités écoles de formation et Créneaux tel que Misa

Assurer une veille stratégique et le repérage d'opportunités dans le secteur minier et diffusion active de ces opportunités aux entreprises en collaboration avec les ministères concernés au Québec.

Organisation de maillages d'affaires entre les entreprises du Québec et les autres bassins miniers mondiaux dans le cadre de missions commerciales et de missions d'accueils dans les régions minières du Québec

Renforcement des liens et participation active avec les organismes nationaux tels CAMESE, le Conseil Canadien de l'innovation, PDAC, avec les représentants du secteur minier du MAECI a Ottawa, avec les ambassades et bureaux commerciaux du Québec des pays ciblés et Ressources Naturelles Canada, le Conférence Board du Canada section Mines, EDC, AMQ.

Un appui technique à la région Nord du Québec et aux entreprises autochtones de ce territoire en matière de développement des marchés et d'exportation. Cette action permettra aux entreprises de cette partie du Québec de bénéficier pleinement de la stratégie de développement du Nord du Québec du Gouvernement Québécois.