

Salon Extemin, Arequipa Perou - Le salon de tous les records

Abitibi-Témiscamingue, le 21 septembre 2011 – C'est le 16 septembre dernier que prenait fin le Salon Extemin à Arequipa au Pérou. Plusieurs records de participation ont été rapportés à cette convention ; entre autres le nombre d'inscription qui est passé de 7,500 personnes en 2009 à 10 434 personnes cette année, tandis que le nombre de visiteurs a augmenté de 33 000 en 2009 à 50 000 cette année.

Le Pérou importe plus de 80% des équipements nécessaires à l'exploitation minière et connaît actuellement un taux de croissance de son PIB de 8.8% comparé à celui du Canada qui est actuellement à 3.3% ainsi qu'un pourcentage de croissance des exportations de 19.6%. Plus de 421 milliards de dollars seront investis par les minières péruviennes dans la prochaine année seulement pour l'achat d'équipement, ce qui confirme la présence de plus de 40 pays étrangers à ce salon.

La participation du Québec comptait plus d'une dizaine d'entreprises dont 3 exportateurs majeurs (Montali, Dux et Fordia) ainsi qu'un groupe parrainé par 48° Nord International dans leurs efforts de percer le marché et d'accomplir des alliances stratégiques avec des distributeurs potentiels sur le territoire. Au total, plus de 2 548 000\$ ont été soumissionnés et un autre million sera confirmé dans les 12 prochains mois selon les estimés des participants que 48° Nord International accompagnait. (Voir Annexe 1 pour les retombées détaillées pour chaque entreprise)

De plus, le Salon fut l'occasion d'effectuer le lancement d'un regroupement de huit entreprises témiscabitiennes. **MinExpérience** met en commun l'expertise complémentaire des bâtisseurs de l'industrie dans les domaines techniques et financiers et confirme l'expertise de niveau mondial des entreprises de notre région. Cette initiative qui a débuté en avril dernier est supporté financièrement par le Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, ainsi que de Développement Économique Canada dans leur stratégie de support aux entreprises afin de concurrencer de nouveaux marchés et ainsi répondre aux appels d'offres internationaux tout en prenant avantage d'une économie d'échelle dans les efforts nécessaires pour l'obtention des contrats.

Dans un objectif de développement régional, notons également la création de capsules, nées d'une collaboration entre 48° Nord International et Productions Balbuzard, dans la mise en valeur des efforts soutenus des entreprises de la région pour l'atteinte des marchés internationaux. Les capsules peuvent être visionnées sur le site de 48° Nord International au www.48inter.com.

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 est le Bureau de promotion des exportations de la région. L'équipe dynamique est présente sur l'ensemble du territoire afin d'épauler les entreprises dans leurs démarches de développement de marchés.

-30-

Pour plus d'informations ou demandes d'entrevues, veuillez contacter :

Marie-Ève Barbe
Coordonnatrice aux activités de communication et de formation
48° Nord International
819-762-4923 #237
marie-eve.barbe@48inter.com

Annexe 1 : Retombées économiques des diverses entreprises présentes au pavillon Québec.

- **Les industries fil métallique Major Ltée:** Plus de 125,000\$ de soumissions demandés et recherche d'un gérant de territoire pour l'Amérique Latine
- **Equipement KN:** Plus de 923,000\$ de soumissions demandés et recherche d'un gérant de territoire pour l'Amérique Latine
- **Centre de services à l'International, Cegep de l'Abitibi-Témiscamingue:** 2 soumissions de 500,000\$ suit au Salon et 2 autres soumissions de 500,000\$ dans les prochains 12 mois. Confirmation de nouvelles ententes avec le Centre de formation de technologie minérale CETEMIN du Pérou
- **Les Chaussures STC:** Vente de 500,000\$ dans les prochains 12 mois et confirmation d'une nouveau distributeur sur le territoire qui couvrira le Pérou et le Chili
- **Boréal Information Stratégique:** Excellents contacts de nouveaux clients réalisés mais pas de soumission lors du Salon
- **Newtrax:** Excellent contact et recherche d'un représentant pour le Pérou, mais aucune soumission lors du Salon