

Industrie des matériaux industriels et de la transformation
Croissance et innovation
grâce aux alliances stratégiques



Stratégies innovantes...
... et produits innovants

Qui sommes-nous ?

- **Audet Stratégies**
Services-conseils en ingénierie d'affaires

Mission : Stimuler, guider et faciliter le développement économique et la réalisation de projets d'investissement.

Services d'intelligence d'affaires pour vos décisions stratégiques :

- Étude sectorielle et analyse de marché
- Planification stratégique et plan d'affaires
- Stratégie de financement
- Alliances stratégiques

Qui sommes-nous ? (suite)

- **IC² Technologies**

Services-conseils en développement de produits et veille technologique

Mission : Stimuler le transfert technologique et le développement de nouveaux produits et faciliter l'identification de nouveaux marchés dans le secteur des matériaux de pointe et des procédés industriels.

- Identification et développement de nouveaux produits
- Études technico-économiques
- Évaluation et transfert de nouvelles technologies
- Alliances internationales de R&D
- Mise en marché de technologies/produits

Qui sommes-nous ? (suite)

Une combinaison unique d'expertises dans le secteur des matériaux industriels et de la transformation permettant le mariage entre *“stratégie”* et *“développement de produits à forte valeur ajoutée”*.



Nouveaux produits

Étude sur les matériaux avancés et le développement industriel du Québec

Étude réalisée conjointement avec KPMG en 2003 pour :

- **Ministère du développement économique et régional**
- **Société générale de financement**
- **Investissement Québec**
- **Hydro-Québec**

Objectifs :

- Tracer un portrait mondial des marchés, des tendances, des développements technologiques et des barrières et défis pour une trentaine de matériaux/familles de matériaux.
- Tracer un portrait du Québec pour ces matériaux (chaîne industrielle, R&D, constats sur les forces et faiblesses).
- Recommander des stratégies de développement industriel pour le Québec pour ces matériaux (au niveau de la transformation).

Étude sur les matériaux avancés et le développement industriel du Québec

A. Certains de nos constats : Tendances dans les matériaux

- Les clients recherchent des produits à valeur ajoutée et non pas des matériaux en particulier...
 - Avec les évolutions technologiques, substitution de plus en plus facile entre plusieurs matériaux.
 - Par exemple, acier, magnésium et plastiques dans l'industrie automobile.
 - Déplacement de l'importance du matériau vers l'ingénierie intégrée misant sur la solution optimale coût-performance-facilité de fabrication, dans une perspective de cycle de vie complet du produit.
- ★ Importance croissante de l'approche multi matériaux obligeant les fournisseurs à décroisonner leur approche.

Étude sur les matériaux avancés et le développement industriel du Québec

B. Certains de nos constats : Situation du Québec

- De façon globale, le Québec n'est généralement pas un pôle d'expertise de référence sur la scène mondiale.
- Au Québec, les intervenants de la R&D rivalisent entre eux. Absence de vision commune ou de projets mobilisateurs.
- Nos grands joueurs québécois sont souvent de petits joueurs sur la scène mondiale.
- ★ Intérêt croissant pour les matériaux légers (aluminium, magnésium, thermoplastiques, matériaux composites) pour lesquels le Québec a des forces.

Étude sur les matériaux avancés et le développement industriel du Québec

C. Certains de nos constats : Tendances dans le monde

- Sur la scène internationale, émergence de nouveaux pôles d'expertise investissant de façon importante dans les matériaux avancés et les nouveaux procédés de transformation.
- Développement de grappes industrielles fortes dans diverses régions du monde (concertation régionale pour un positionnement international).
- ★ **Impartition croissante de l'ingénierie des systèmes et sous-systèmes de grands ensembles vers des fournisseurs de premier et deuxième niveaux (automobile, aéronautique, ferroviaire, etc.).**

Étude sur les matériaux avancés et le développement industriel du Québec

D. Certaines de nos recommandations :

- ① Favoriser et accroître les synergies et la coopération entre nos principaux champions des secteurs suivants :
 - métaux légers
 - thermoplastiques
 - composites plastiques
 - revêtements céramiques
 - bétons avancés
 - métallurgie des poudres et matériaux magnétiques

Étude sur les matériaux avancés et le développement industriel du Québec

D. Certaines de nos recommandations (suite) :

- ② Éliminer le cloisonnement industriel de chacun des matériaux et privilégier les regroupements industriels dans une approche “marché” et “produits” :
 - automobile et transport routier
 - aéronautique
 - ferroviaire
 - infrastructures civiles
 - énergie

Étude sur les matériaux avancés et le développement industriel du Québec

D. Certaines de nos recommandations (suite) :

- 3** Miser sur l'ingénierie de nouveaux produits à forte valeur ajoutée, dans une approche multi matériaux et multi procédés.
- 4** Favoriser la réalisation de “plates-formes technologiques” ou de “projets mobilisateurs” permettant de positionner notre industrie auprès de grands donneurs d'ordre.
 - réalisation de vitrines technologiques
- 5** Mobiliser nos grands donneurs d'ordre locaux pour stimuler l'innovation et le développement de grands fournisseurs locaux.

Le rôle croissant des alliances stratégiques

Pour gagner dans l'environnement concurrentiel mondial d'aujourd'hui où les changements sont rapides, les entreprises doivent continuellement accroître leur proposition de valeur. Les gagnants seront ceux qui offriront la solution intégrée à plus forte valeur pour le client.

Coopétition (Coopération ↔ Compétition)

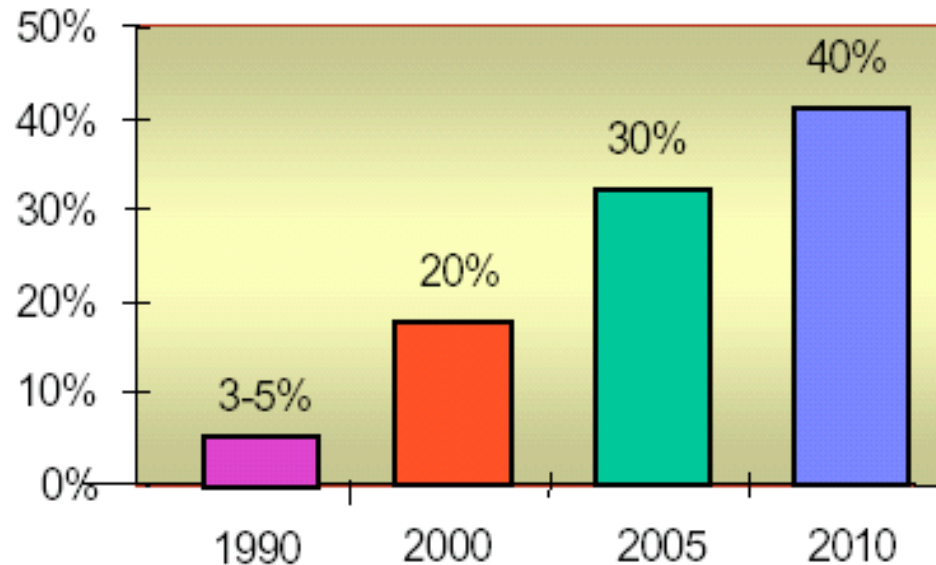
Il y a 10 ans, les compétiteurs étaient considérés comme “les ennemis” à être dominés et éliminés.

Aujourd'hui, après un changement drastique d'attitude, plus de 50% des alliances se réalisent entre compétiteurs, souvent motivées par le besoin de réduire les risques de nouveaux développements, de nouveaux marchés ou encore pour fournir un client commun avec des produits intégrés et compatibles.

- The Warren Company

Le rôle croissant des alliances stratégiques

**Nombre
d'entreprises
faisant appel aux
alliances
stratégiques**



Pour plusieurs entreprises, il est vital que ces relations se développent tôt dans l'évolution d'un marché, ce qui favorise un positionnement concurrentiel à plus long terme et facilite l'accès aux meilleurs partenaires.

Source : EIU Global Executive Survey,
Andersen Consulting, Warren Company.
Tiré de A.S.A.P Alliance Workbook.

Le rôle croissant des alliances stratégiques

Les alliances offrent plusieurs avantages :

- Partage du risque dans le développement de nouveaux produits / nouvelles technologies.
- Favorise l'innovation, permet une offre à plus forte valeur ajoutée pour les clients et favorise l'approche "market pull" plutôt que "technology push".
- Combinaison créative d'expertises complémentaires = recherche de la solution optimale souvent inaccessible seul.
- Plus facile à former et à opérer que les fusions et acquisitions.
- Multiples alliances possibles.
- etc.

En conclusion

- Il existe de réelles opportunités au Québec pour favoriser des maillages entre entreprises complémentaires afin de développer des solutions novatrices qui attireront l'intérêt des grands donneurs d'ordre.
- Plusieurs constatent qu'il est urgent d'unir les forces des scientifiques et industriels québécois afin d'éviter le dédoublement inutile d'efforts et de ressources humaines et monétaires qui, bien des fois, ne sert qu'à réinventer la roue.
- Les industriels québécois doivent prendre le virage des alliances stratégiques dans une approche "multi matériaux et multi procédés" pour assurer leur compétitivité, particulièrement face à la concurrence internationale grandissante.

Notre proposition

- ✓ Vous accompagner dans l'identification et l'évaluation de nouvelles opportunités d'affaires (développement de nouveaux produits / nouveaux marchés).
- ✓ Vous aider à accroître votre offre de valeur en vous accompagnant dans l'identification et le démarchage de partenaires pour des alliances stratégiques, aux plans local et international.

Pour nous rejoindre :

Audet Stratégies

Jean-François Audet

jfaudet@audet-strategies.ca

(514) 808-9646

www.audet-strategies.ca

IC² Technologies inc.

François Bergeron

fbergeron@ic2tech.com

(418) 659-5005

www.ic2tech.com