



DESCRIPTION GÉNÉRALE

Alliance Aluminium est une entreprise privée spécialisée dans les services-conseils en matière de commercialisation des produits de l'aluminium. Les services offerts sont les suivants : experts-consultants, réseautage, études de marché, stratégies de commercialisation, développement de marchés et vente.



IDENTIFICATION DU BESOIN

La ressource et l'expertise sont ici, prêtes à conquérir les marchés. Toutefois, même avec le meilleur des produits, une entreprise ne pourra vivre et croître sans ouvrir ses horizons sur divers marchés. Les ressources sont nombreuses pour les projets en démarrage. Une synergie existe entre les acteurs. Or, comment vendre ses produits et conquérir de nouveaux marchés? Même si des ressources financières sont disponibles pour la phase de commercialisation, les entreprises ont-elles l'expertise nécessaire à l'interne? Pourtant, ces entreprises ont besoin de vendre leurs produits pour croître, exporter, innover et conquérir de nouveaux marchés.



INNOVATION ET/OU VALEUR AJOUTÉE

- ➔ Permet des actions concertées pour faire croître les entreprises et leur ouvrir des marchés;
- ➔ Valorise l'expertise présente ici-même dans la région et bénéficie de la crédibilité des réseaux régionaux dans le domaine de l'aluminium;
- ➔ Services-conseils spécialisés dans l'industrie dont les experts proviennent de l'industrie;
- ➔ Maillage des technologies avancées, des besoins du marché et des ventes;
- ➔ Transfert des savoirs entre les générations d'entrepreneurs.



MARCHÉ

FOURNISSEURS

N/A

DISTRIBUTEURS

N/A

CLIENTS

Au Saguenay–Lac-Saint-Jean, il existe une cinquantaine de petites et moyennes entreprises offrant des produits de l'aluminium qui se répartissent comme suit :

- ➔ 42 entreprises produisant un produit fini et/ ou à valeur ajoutée (ex. : PFMI, peinture);
- ➔ Industrielle Harvey, Nordest Énergie Marine, Aviatech, etc.);
- ➔ 4 entreprises offrant un produit semi-fini (PCP Canada, RTA usine Dubuc, Sotrem);
- ➔ 7 entreprises de recyclage (Multitech, Maltech, RTA usine de brasque, Innovation);
- ➔ Industrielle Boivin, Staca, Centrem;
- ➔ Entreprises offrant un produit ou un service technologique (ex. : STAS);
- ➔ Centres de recherche ou entreprises offrant une expertise technique ou un produit innovant (ex. : QQRDA, CURAL, CTA, CMQ, etc.).

De ce potentiel, nous estimons pouvoir cibler une dizaine d'entreprises en fonction de l'expertise que nous aurons sous-contractée.



INTERROGATIONS ET COMMENTAIRES

- ➔ Évaluer le tissu économique concernant les expertises et compétences (déjà en place);
- ➔ Identifier les besoins spécifiques liés à la commercialisation des produits finis de l'aluminium;
- ➔ Préciser les services offerts;
- ➔ Définir les experts nécessaires aux services.