



DESCRIPTION GÉNÉRALE

Actuellement, il existe des limites au niveau de l'accessibilité des technologies pour les entreprises. Les centres de recherche disposant des équipements nécessaires ne peuvent les utiliser que pour le mandat de la recherche et du développement. Cette machinerie très coûteuse est sous-utilisée. On profite de la concentration de connaissances et d'expertises que l'on retrouve dans la région et qui contribuent au développement d'applications de nouvelles technologies pour la transformation de l'aluminium. À ce jour, on constate que le transfert de ces technologies vers les entreprises est laborieux. Un centre d'industrialisation des techniques avancées de mise en forme de l'aluminium à partir de technologies high-tech, comme l'impression 3D, l'hydroformage, le soudage par friction-malaxage et le moulage semi-solide, pourrait répondre à ces besoins.



IDENTIFICATION DU BESOIN

On veut saisir l'opportunité de répondre aux besoins d'accompagnement des entreprises dans l'industrialisation des procédés innovants. Présentement, bon nombre de technologies sont matures dans les centres de recherche, mais elles sont encore au stade embryonnaire dans le monde industriel. Il y a un besoin d'ouvrir des niches pour se distinguer de la concurrence. Pour ce faire, notre centre se spécialisera dans l'accompagnement auprès des entreprises, du développement et du transfert des technologies de pointe grâce au bassin d'expertises que l'on retrouve dans la région (Centre des technologies de l'aluminium, Centre de recherche et de développement d'Arvida, Consortium universitaire de recherche sur l'aluminium, Centre québécois de recherche et de développement de l'aluminium, Centre de soudage par friction-malaxage).



INNOVATION ET/OU VALEUR AJOUTÉE

Le projet permet de regrouper, dans un même centre, l'expertise d'au moins 4 technologies différentes. L'objectif du centre n'est pas de produire à grand volume, mais de produire de courtes séries en misant essentiellement sur la qualité. La valeur ajoutée du projet est qu'il permet d'être un accélérateur d'appropriation des nouvelles technologies dans l'industrie de la transformation de l'aluminium. Cette approche permettrait aux entreprises d'améliorer leur productivité et leur compétitivité, ce qui leur permettra de se positionner avantageusement auprès de leur clientèle. Comme l'implantation de nouvelles technologies représente un risque pour l'entreprise qui l'adopte, un suivi sera offert en continue afin d'assurer la réussite de ce transfert.



MARCHÉ

FOURNISSEURS

N/D

DISTRIBUTEURS

N/D

CLIENTS

Les clients potentiels visés par le projet sont les entreprises dans le domaine de la transformation de l'aluminium situées en Amérique du Nord :

- ➔ Le premier marché ciblé est celui des transports (36 % du volume d'aluminium transformé en Amérique du Nord) étant donné les défis auxquels les manufacturiers sont confrontés par rapport à la diminution du poids de leurs produits;
- ➔ Le deuxième marché ciblé est celui de la construction (13 % du volume d'aluminium transformé en Amérique du Nord).



INTERROGATIONS ET COMMENTAIRES

- ➔ Définir les distributeurs et les fournisseurs;
- ➔ Déterminer le potentiel de marché;
- ➔ Identifier le coût du service;
- ➔ Évaluer la rentabilité de ce type de projet;
- ➔ Préciser le type de forme juridique (OBNL, parapublique, etc.);
- ➔ Définir le type d'accompagnement mis de l'avant.