



DESS

MASI

Mission Industrielle



Canada

2001

Diplôme d'**E**tudes **S**upérieures **S**écialisées
Mécanique **A**vancée et **S**tratégies **I**ndustrielles

Le **DESS Mécanique Avancée et Stratégies Industrielles** réalise chaque année depuis 1994 une **mission industrielle internationale**. Cette année, la mission nous conduira au **Canada**. C'est l'opportunité pour votre entreprise de bénéficier du travail d'un groupe d'étudiants spécialistes des dernières nouveautés techniques. Nous réaliserons pour vous, sur place et plusieurs semaines durant, une **évaluation de la faisabilité industrielle de vos projets**. Celle-ci peut faire aboutir de multiples partenariats industriels.

 **SOUS-TRAITANCES BILATERALES :**

La valeur de l'Euro par rapport à celle du Dollar, fait de la France un fournisseur intéressant.






 **DES INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS**

Le marché canadien permet l'accès au marché des Etats-Unis.

 **TRANSFERT DE TECHNOLOGIES :**

Le Canada a une technologie avant-gardiste et une main d'œuvre hautement qualifiée.

NOTRE MISSION

-  Une équipe sera détachée au sein de votre entreprise pour **définir ensemble, vos besoins et vos intérêts** à développer un partenariat avec des entreprises canadiennes.
-  Elaboration d'un **cahier des charges sur mesure** de l'étude que vous nous confierez.
-  Nous mènerons votre étude, pendant trois semaines, au mois d'Avril, dans la région des **Grands Lacs**, au **Québec** et en **Ontario** où se concentre l'essentiel des industries canadiennes.
-  Un **rapport détaillé**, répondant à vos attentes, vous sera présenté à notre retour.
-  La mission sera couverte par les **médias** (DNA, l'Alsace, France 3 ...)

Notre **objectif** n'est pas la recherche de profit. Nos **tarifs** sont calculés **au plus juste** afin de couvrir nos frais.

LE CANADA EN CHIFFRES :

Population : 30 Millions

Capitale : Ottawa

Superficie : 10 millions de Km²
(20 fois la France !)

Principales villes : Montréal,
Toronto, Québec, Vancouver

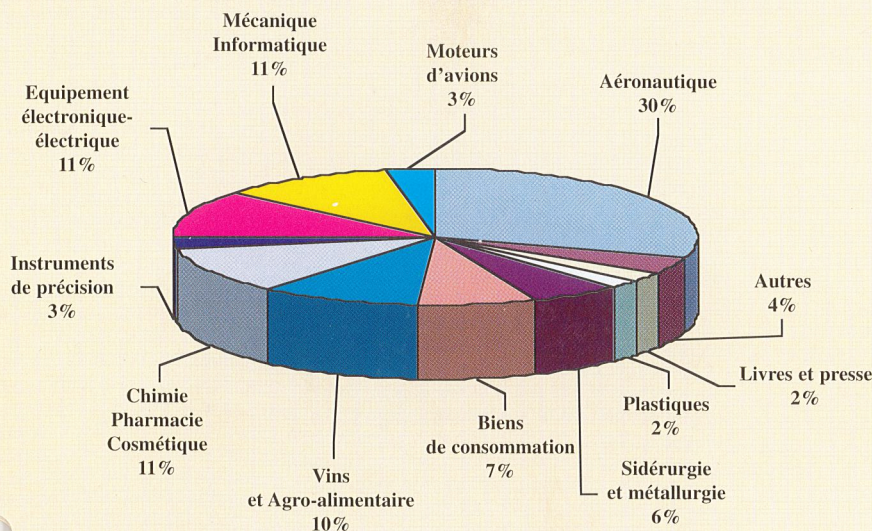
RELATIONS FRANCO-CANADIENNES :

La France est le 3^{ème} partenaire commercial européen du Canada et le 7^{ème} dans le monde.

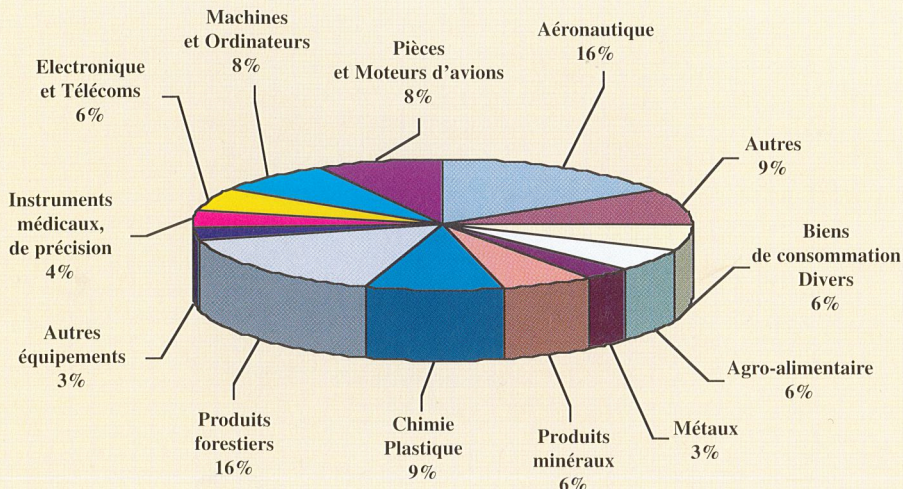
Croissance des échanges commerciaux de plus de 84% en 5 ans en faveur de la France.

LES ECHANGES FRANCO-CANADIENS

Exportations françaises au Canada
Total en 1999 : 5311 dollars canadien



Importations françaises du Canada
Total en 1999 : 1878 dollars canadien



LE CANADA

LE W

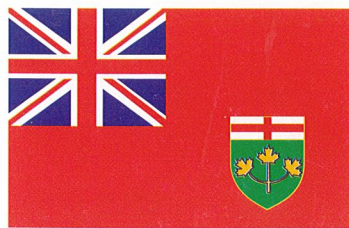


LE CANADA : U

Le Canada offre de nombreux attraits p

- Volonté politique du gouvernement favori des investisseurs étrangers
- La valeur de l'euro par rapport au
- Investir au Canada c'est accéder a grâce au accord de l'ALENA (Ac
- Collaboration internationale dans l est un moyen recherché. Le Cana de coopération avec la France qui en R&D.
- Infrastructures industrielles exc

DA, ÇA VAUT VOYAGE



L'Ontario, c'est ...

**35% de la population (10 millions d'habitants),
40% du PNB,
53% de la production industrielle,
57% du commerce extérieur**

du Canada,

mais encore...

**93% de la production automobile,
74% de l'industrie électrique et électronique,
69% de l'industrie mécanique,
59% de l'industrie chimique,
40% de l'industrie agro-alimentaire.**

que de chiffres !

C'est la 2^{ème} zone d'exportation française au Canada, pour un total de 1.493 millions de dollars canadien en 1998, réalisé principalement par les biens d'équipements et les produits semi-finis.

La province, anglophone, est intégrée dans le circuit économique de la région des grands lacs, proche géographiquement, culturellement et économiquement, des importants sites industriels de Detroit et Cleveland (automobile,...).



UN CHOIX STRATÉGIQUE

pour les investisseurs français.

ent de faire du Canada le marché nord-américain

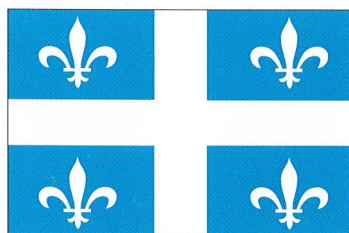
dollar favorise les **exportations françaises.**

u **plus grand marché du monde**, les Etats-Unis, (accord de Libre Echange Nord-Américain).

le secteur **Recherche et Développement**

a signé plus d'une vingtaine d'accords bilatéraux figure d'ailleurs comme le 4^{ème} investisseur mondial

lentes.



Le Québec

La moitié des échanges franco-canadiens est réalisée avec le Québec. 61% des nos exportations et 53% de nos importations ont été réalisées avec la province.

Les exportations françaises, 3,3 milliards CAD, ont augmenté de **44,7%** en 1999.

Ainsi, le Québec est la **première** destination régionale des exportations françaises vers le Canada.

On y retrouve plus de **250 filiales** industrielles et commerciales d'entreprises françaises.

LE DESS MASI ET LES MISSIONS INDUSTRIELLES :

LE DESS MASI

Le **DESS MASI** a pour vocation de former des cadres spécialistes en mécanique et stratégies industrielles. Le fil conducteur de cette formation est l'ouverture sur l'entreprise :

- ❖ Enseignements en grande partie assurés par des professionnels
- ❖ Organisation de conférences à thèmes industriels et visites d'entreprises.
- ❖ Dimensionnement par éléments finis de pièces mécaniques pour General Motors, Lohr Industrie, Steelcase Strafor...
- ❖ Stage en entreprise de 5 mois.
- ❖ Enfin, la mission cristallise les savoir-faire mécaniques, industriels, et organisationnels de toute l'équipe. Elle est organisée depuis 8 ans et a obtenu des résultats probants.

L'expérience des années précédentes :

Les entreprises pour lesquelles le DESS a prospecté à l'étranger.

2000 **Turquie** : Kaby, Heinrich, Intercara.

1999 **Pologne** : Gibeaux, les Poteries d'Alsace, Sermed.

1998 **Brésil** : Mock, Normalu.

1997 **Chine** : Bluntzer S.A, Groupe Raoul Lenoir.

1996 **Pays Baltes** : Sappel, Sechaud Bossuyt Est.

1995 **Pologne** : Emmairel, Steelcase Strafor.

1994 **Hongrie** : Sadamec, Essilor, Aco.

Témoignage d'un client du DESS MASI de la mission en Chine (en 1997).

Après un travail de préparation, où les étudiants ont pu prendre le pouls de la société LENOIR, ceux-ci ont donc projeté une mission dans la région de Shanghai (recherche d'un agent potentiel).

Les contacts pris ont été divers et intéressants, et nous pensons que [...] ceux-ci peuvent déboucher sur des relations plus suivies. En effet, les cibles choisies correspondent bien au profil des partenaires potentiels. Nous félicitons les étudiants pour la qualité de leur travail, avec une mention toute particulière pour la présentation du rapport de mission qui constitue un excellent outil de travail.

Ayant moi-même effectué des déplacements en Chine, je suis conscient des difficultés pour assurer sur le terrain une telle mission.

Ets Raoul LENOIR

Le Président Directeur Général

CONTACTEZ-NOUS !!!

Diplôme d'**E**tudes **S**upérieures **S**pécialisées
Mécanique **A**vancée et **S**tratégies **I**ndustrielles



INSTITUT **P**ROFESSIONNEL
DES **S**CIENCES
ET **T**ECHNIQUES

15-17 rue du Maréchal Lefèbvre • 67100 Strasbourg

Tél. 03 88 40 47 11 • **Fax** 03 88 40 47 29

 dess.masi@ipst-ulp.u-strasbg.fr
http : [//www-ipst.u-strasbg.fr/ipst/dess](http://www-ipst.u-strasbg.fr/ipst/dess)