



Créneau d'excellence Ingénierie des
procédés industriels, miniers et
métallurgiques (IPIMM)

L'achat régional qui peut mener loin

Le créneau d'excellence Ingénierie des procédés industriels, miniers et métallurgiques (IPIMM) est constitué principalement de grandes entreprises oeuvrant dans les domaines des mines et de la métallurgie et de PME industrielles qui conçoivent, fabriquent, et réparent des équipements ou fournissent des services pour ces grands donneurs d'ordres. Plus précisément, les PME qui font partie du créneau sont celles qui réalisent, notamment, des activités de soudage, d'usinage, de fabrication, de distribution, et elles sont également des firmes d'ingénierie. Les relations entre les PME et les grands donneurs d'ordres sont au coeur du plan d'action du créneau IPIMM.

La collaboration entre les PME et les grands donneurs d'ordres est un des piliers importants de l'économie de la région. Les grands donneurs d'ordres, en raison de leur activité économique importante et leurs grands besoins en fournitures de produits et services, représentent les principaux clients et très souvent la raison d'être des PME qui les entourent. La santé financière et la croissance des petites entreprises sont souvent en forte corrélation avec celles de leurs gros clients industriels. Les expertises développées dans les petites entreprises découlent fréquemment des besoins exprimés par les grands donneurs d'ordres, que ce soit pour des équipements ou des services. En outre, l'éloignement des grands centres favorise une forte interaction entre les grandes entreprises et les PME de la région.

Les PME offrant leurs produits et services aux grands donneurs d'ordres procurent à ces derniers de nombreux avantages : proximité, service personnalisé, disponibilité pour la résolution de problèmes, rapidité d'exécution ou de livraison, objectifs communs de développement et de collaboration. Même dans un contexte où les produits et services offerts peuvent être plus coûteux, pour cause de matières premières par exemple, il est souvent avantageux pour une grande entreprise de faire affaire avec les PME du coin. Par contre, il faut savoir que les grands donneurs d'ordres s'attendent à payer pour du travail de qualité, livré dans les délais prescrits, bien appuyé techniquement et réalisé selon les normes et les règlements en vigueur. Les PME ont intérêt à mettre en valeur leurs capacités et spécialités et surtout à bien les faire connaître aux grandes entreprises qui constituent leur clientèle.

Étant donné le contexte régional changeant, alors que la majorité des grands donneurs d'ordres se sont mondialisés en intégrant des entités gigantesques dont les activités couvrent la planète, les relations exclusives et traditionnelles entre PME et grands donneurs d'ordres sont en voie de devenir chose du passé. Le marché de l'offre est maintenant global et la compétition aussi. Avant de se laisser abattre par ces perspectives, nos PME doivent prendre conscience que le marché de la demande est lui aussi grandement augmenté, et que des produits et services qui satisfont les besoins des grands donneurs d'ordre de la région peuvent tout aussi bien intéresser les filiales internationales de ces grandes entreprises que des clients similaires situés ailleurs dans le monde.

Le contexte mondial auquel sont maintenant confrontées les entreprises, quelle que soit leur taille, est ici pour rester. Les grands donneurs d'ordres auront toujours besoin de PME pour répondre à leurs besoins, qu'elles soient locales, régionales ou internationales. En se préparant et en s'équipant pour pouvoir répondre convenablement aux demandes des grandes entreprises de chez nous ou d'ailleurs, nos PME auront la possibilité de monter dans le train déjà en marche, plutôt que de risquer de se faire dépasser ou pire, de se faire écraser.

Annie Lévesque, ing.
Directrice, créneau d'excellence IPIMM

Nos partenaires :



Centre d'aide technologique aux entreprises de la Côte-Nord

455, avenue Arnaud • Sept-Îles, Québec G4R 3B3
Tél : 418-962-4440
www.catecn.qc.ca