



Mission Commerciale
Ingénierie Sherbrooke

Offre de service

Votre expansion, notre mission

04-12-2017

MISSION COMMERCIALE INGÉNIERIE SHERBROOKE

Table des matières

1) Présentation	2
1.1) Objectif du groupe.....	2
1.2) Services généraux offerts par MCIS	2
1.3) Service complémentaire	2
1.4) Missions réalisées.....	3
2) Processus et services offerts.....	4
2.1) 1 ^{er} Étape : Évaluation préliminaire du potentiel de marché.....	4
2.2) 2 ^e Étape : Étude de pré faisabilité et évaluation de la disponibilité des ressources	4
2.3) 3 ^e Étape : Visite d'usines, chantiers ou d'entreprise	4
2.4) 4 ^e Étape : Publicité et visibilité de l'entreprise partenaire	4
2.5) 5 ^e Étape : Relations institutionnelles (Législation, normes et réglementations).....	5
2.6) 6 ^e Étape : Recherche d'informations sur des entreprises préalablement ciblées	5
3) Entente du partenariat	5
4) Équipe MCIS - 2017-2018	6
MCIS, une équipe dynamique !.....	7
Suivez-nous !	7
Contactez-nous !.....	7

1) Présentation

1.1) Objectif du groupe

Mission Commerciale Ingénierie Sherbrooke (MCIS) est un organisme à but non lucratif qui s'intéresse au développement économique des entreprises locales œuvrant dans le domaine du génie. Ainsi, le groupe réalise diverses missions à travers le monde depuis plus de vingt ans dans le but d'aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits et/ou services à l'étranger.

1.2) Services généraux offerts par MCIS

MCIS permet aux entreprises désirant faire du commerce international d'obtenir de l'information privilégiée mentionnée ci-dessous, sans avoir besoin de mobiliser leurs ressources (employé(e)s).

- Études de marché
- Recherche et contact de clients, distributeurs, fournisseurs et partenaires
- Présentation du produit et du service lors d'expositions, de conférences et auprès de clients potentiels
- Contact avec les ambassades

1.3) Service complémentaire

Dans le cas où votre entreprise n'a pas de pays d'exportation déjà spécifiquement ciblé, l'équipe de MCIS peut déterminer des pays potentiels en s'adaptant à vos besoins, en ciblant les meilleurs marchés potentiels ou en approfondissant les recherches préalablement effectuées par votre entreprise.

1.4) Missions réalisées

Année	Pays	Compagnie représentée	Domaine
2017	Bahreïn	E2Metrix	Traitement des eaux
2014	Dubaï, Émirats arabes unis	E2Metrix	Traitement des eaux
2012	Pays-Bas	Magex Technologies	Conception de logiciels spécialisés en immobilier
2010	Australie	Wattman	Domaine ferroviaire
2009	Dubaï, Émirats arabes unis	1) Lasik MD 2) Bieauculture	1) Correction de la vue 2) Distribution d'eau
2008	Chili	1) SYAC Canada 2) Importation JPF 3) AAER inc.	1) Sécurité et protection électroniques 2) Importation de produits exotiques 3) Domaine éolien de forte puissance
2007	Espagne	1) Les Murs Desrochers inc. 2) Biomed Développement	1) Préfabrication de bâtiments en bois 2) Secteur de la santé dans la région de Sherbrooke
2006	Brésil	1) Tekna Plasma Systems inc. 2) Université de Sherbrooke 3) Mega-Stage inc. 4) Landis International inc.	1) Systèmes plasma et des poudres de matériaux avancés 2) Éducation niveau universitaire 3) Recherche et Développement/Ingénierie structurale 4) Fabrication de matériel de machines pour l'industrie orthopédique et de réparation de chaussures
2005	Malaisie Thaïlande	1) Oleotek 2) Landis International inc. 3) Université de Sherbrooke	1) Mise à l'échelle et pilotage de procédés 2) Fabrication de matériel de machines pour l'industrie orthopédique et de réparation de chaussures 3) Éducation niveau universitaire

Veillez noter que d'autres missions commerciales ont été effectuées entre 1992 et 2005, notamment en Chine, en Inde, en Afrique du Sud, au Vietnam ainsi qu'au Mexique.

2) Processus et services offerts

MCIS offre aux entreprises canadiennes qui désirent explorer le marché international des services de qualité adaptés aux réalités du marché. Voici une liste des services qui vous seront offerts. Cette liste résume aussi les étapes de réalisations du projet de façon générale. Ces services sont personnalisables selon les besoins spécifiques de votre entreprise.

2.1) 1^{er} Étape : Évaluation préliminaire du potentiel de marché

- Identifier la clientèle (habitudes, comportements d'achat, besoins, etc.)
- Évaluer la demande (données statistiques, caractéristiques, facteurs déterminants, etc.)
- Analyser la concurrence (parts du marché, force et faiblesse, prix, capacité de production, etc.)

2.2) 2^e Étape : Étude de pré faisabilité et évaluation de la disponibilité des ressources

- Évaluer la disponibilité du matériel technique (personnel, matières premières, disponibilité des équipements, outillage, etc.)
- Évaluer la disponibilité des ressources humaines (main-d'œuvre, compétences, savoir-faire, etc.)
- Évaluer la disponibilité des ressources financières et légales (aide gouvernementale, institutions financières, lois, règlements, normes environnementales, codes, etc.)

2.3) 3^e Étape : Visite d'usines, chantiers ou d'entreprise

- Explorer des usines, des chantiers ou des entreprises dans le pays ciblé, afin d'étudier la possibilité d'implanter une innovation technologique ou un produit canadien
- Recueillir des renseignements pertinents (normes environnementales, code du bâtiment, gestion des ressources, etc.) et produire un rapport technique personnalisé

2.4) 4^e Étape : Publicité et visibilité de l'entreprise partenaire

- Rencontrer des entreprises établies dans les pays ciblés pour leur présenter un produit et/ou un service
- Représenter le produit dans un congrès dans le pays ciblé ou au Canada

2.5) 5^e Étape : Relations institutionnelles (Législation, normes et réglementations)

- Rencontrer des instances gouvernementales, telles que l'ambassade canadienne ainsi que des intervenants politiques dans le pays ciblé
- Rencontrer des professeurs ou/et effectuer des séminaires dans les universités du pays ciblé
- Échanger avec les instances gouvernementales
- Études des lois reliées à l'exportation du produit de la compagnie représentée

2.6) 6^e Étape : Recherche d'informations sur des entreprises préalablement ciblées

- Visiter des entreprises étrangères demandées par l'entreprise partenaire, recueillir les renseignements demandés et rédiger un rapport personnalisé à la suite des visites

3) Entente du partenariat

MCIS est un organisme à but non lucratif. Nos missions sont supportées à partir des activités de financement, des bourses et des commanditaires. Aucune redevance financière n'est demandée à l'entreprise représentée. Toutefois celle-ci peut contribuer de façon volontaire. Le partenariat entre MCIS et votre entreprise inclus :

- Contrat de confidentialité et professionnalisme
- Planification détaillée de la mission d'affaires
- Visibilité de la compagnie via l'Université de Sherbrooke et sites web
- Rapport de la mission

4) Équipe MCIS – 2017-2018

L'équipe MCIS est formée d'étudiants multidisciplinaires ayant effectué plus de la moitié de leur parcours académique. Provenant majoritairement des programmes de formation reconnus en ingénierie de l'Université de Sherbrooke, les membres ont accumulé diverses expériences pertinentes en entreprise grâce aux stages coopératifs déjà réalisés.

Steve Malangu –Président

✉ Steve.Pierrot.Malangu@USherbrooke.ca

☎ 514-699-8462

Farouk El Fathi –Vice président communications

✉ Farouk.ElFathi@UShebrooke.ca

☎ 819-993-8784

Azouaou Chafai – Vice président finances

✉ Azouaou.Chafai@USherbrooke.ca

☎ 514-621-5293

François Cardin - Vice président services-conseils

✉ francois.cardin@USherbrooke.ca

☎ 438-888-3965

Sonia Behtanie – Vice président logistique

✉ sonia.behtanie@USherbrooke.ca

☎ 438-888-3965

Nicholas Turgeon – Vice président financement

✉ nicholas.turgeon@USherbrooke.ca

☎ 438-888-3965

Patricia Rioux – Vice président relations institutionnelles/gouvernementales

✉ patricia.rioux@USherbrooke.ca

☎ 438-888-3965

MCIS, une équipe dynamique !

Au nom des membres de l'équipe MCIS 2017, nous vous remercions de l'intérêt que vous portez à notre projet et nous sommes enthousiastes à l'idée de faire affaire avec vous.

Suivez-nous !

Internet



mcis.espaceweb.usherbrooke.ca

Facebook



facebook.com/MCISherbrooke

Twitter



twitter.com/UsherbrookeMCIS

LinkedIn



linkedin.com/in/MCIS-Sherbrooke

Contactez-nous !

Courriel



mcis@ageg.ca

Adresse postale

MCIS/Université de Sherbrooke

Faculté de génie, C.P. 2045

2500 boul. Université

Sherbrooke (Québec) J1K 2R1