

LA CHINE : MARCHÉ INTÉRESSANT OU PAS ?
CHINA : ATTRACTIVE MARKET OR NOT ?

La Chine a un petit côté racoleur, tout autant que mystérieux. Pourquoi est-ce un des plus grands marchés émergents ? Que se passe-t-il là-bas qui incite les entreprises québécoises à y faire des affaires ? Comment envisager une percée sur ce marché ?

En réponse à ces questions, M. Zhan Su, professeur au département de management de l'Université Laval, mentionne que la Chine est l'un des plus grands marchés émergents, car elle se trouve encore à son premier stade de développement économique. Il y a là un potentiel très élevé pour nos entreprises, que ce soit pour l'exportation de compétences, pour tout produits du bois et à valeur ajoutée, etc. La politique d'ouverture du gouvernement chinois à l'égard de la pénétration des capitaux étrangers constitue également un facteur important pour les entreprises qui désirent y faire des affaires.

Il ne faut toutefois pas se bercer d'illusions. Même s'il existe un très fort potentiel commercial pour les entreprises canadiennes, il reste que ce n'est pas un marché facile. « Les entreprises chinoises sont très compétitives et beaucoup d'entreprises étrangères déjà implantées en Chine le sont encore plus. Il nous faut donc faire mieux que ces entreprises si on veut réussir. Souvent, nos entrepreneurs pensent, à tort, que, puisqu'il s'agit d'un pays pauvre avec de grands besoins, on pourra y vendre nos produits facilement. Il nous faut leur offrir plus que ce qui leur est déjà offert, être plus compétitifs qu'eux, plus serviables, même. Voilà tout un défi ! », souligne M. Su.

Le marché de la Chine est instable. Il y a tellement de biens de consommation, de choix et de possibilités offerts aux consommateurs chinois que ces derniers ne sont pas fidèles aux produits. Cette situation accroît les risques d'implantation dans ce pays. C'est pourquoi il importe de se préparer adéquatement. « De façon générale, une alliance entre plusieurs PME est souhaitable, car elle permet d'offrir une solution plus complète, de réduire les coûts et les risques et permet d'acquérir une complémentarité des connaissances. Cette approche est particulièrement intéressante dans la mesure où il s'agit d'un marché plutôt étrange et

China is both attractive and mysterious. But, why is it one of the strongest emerging markets ? What is drawing Quebec companies to do business there ? How could your company enter this vast market ?

In answer to these and other questions, Dr. Zhan Su, professor in the Department of Management at the Université Laval, tells us that China is one of the largest of the emerging markets because it is still in the first stages of its economic development. With this, there is a very great potential for our enterprises, be it for the exportation of competences, or for value added products, etc. The open policy of the Chinese government with regards to foreign capital investment is also a factor for companies wishing to do business in China.

However, we cannot be under any illusions. Even if there is very strong business potential for Canadian companies, this is not a simple market. Dr. Su reminds us that, " Chinese companies are very competitive and many foreign companies already present, are even more so. Therefore we have to make better products than the Chinese if we want to succeed. Often companies incorrectly think that because China is a poor country with many needs that we can easily sell them our products. In fact, we must offer them more than they are currently receiving, be more competitive and even offer more in terms of services. Quite the challenge ! "

The Chinese market is unstable. There are so many choices, possibilities and consumer goods offered to Chinese citizens that they have no product loyalty. This situation increases the risks of setting up shop there. This is why it is so important to carefully plan. Professor Su adds that, " Generally, an international alliance between several SMEs is the most attractive, as risks are shared and complimentary knowledge can be acquired. Especially when companies are trying to start doing business in a market so foreign and so unique when compared to the Quebec or Canadian market. "

Dr. Su will be giving a presentation during the next Q-WEB/FOR@C Conference, February 2nd and 3rd, 2005 at the hotel Delta centre-ville de Montreal. He

Sommaire/Summary

Activités/Activities	2
Projets/Projects	3
Stages/Internships	5
Transfert de connaissances/ Knowledge transfer	6
Partenariat/Partnership	7
Nouvelles/News	8



(SUITE)

singulier par rapport à la situation du marché québécois ou canadien. » termine le professeur.

M. Su donnera une conférence à l'occasion du prochain Colloque Q-WEB/FOR@C, les 2 et 3 février 2005, à l'hôtel Delta centre-ville de Montréal. Il tracera notamment un portrait de ce qui se passe en Chine et des marchés potentiels pour les entreprises forestières québécoises et canadiennes. Site Web du colloque : www.forac.ulaval.ca/colloque

Nous vous invitons également à consulter le rapport de mission d'Égide Karuranga, doctorant chez FOR@C. La mission visait à explorer le marché chinois de la construction résidentielle et à analyser le potentiel des produits forestiers canadiens à valeur ajoutée. Ce rapport est disponible au www.forac.ulaval.ca - section « publications scientifiques » ☎

Mylène Lavoie
Gestionnaire des connaissances
et des communications, FOR@C

(CONTINUED)

will give an overview of what is happening in China and other potential markets for Quebec and Canadian forest product companies. The website of the Conference is : www.forac.ulaval.ca/colloque

We also invite you to look at the mission report of Égide Karuranga, a Doctoral candidate with FOR@C. He went there to explore the Chinese construction industry and analyze the potential for Canadian value-added forest products. This report is available at www.forac.ulaval.ca - in the " scientific publications " section. ☎

Mylène Lavoie
Knowledge and Communications Manager, FOR@C

EXPO-CONFÉRENCES FORAC FORAC SCIENCE FAIR

Il y a maintenant presque trois ans, le Consortium FOR@C voyait le jour. Cette aventure a fait naître depuis plus d'une trentaine de projets de recherche, dont huit sont déjà terminés, ainsi que de nombreuses activités de transfert dédiées à l'industrie des produits forestiers. Pour faire le point sur ces activités, FOR@C tenait le 28 septembre dernier une expo-conférences. L'événement a rassemblé une centaine de personnes, dont plusieurs employés de nos compagnies partenaires, ainsi que tous les chercheurs et employés de FOR@C. Merci à tous les conférenciers et partenaires pour leur généreuse participation à cet événement.

Pour consulter toutes les présentations : www.forac.ulaval.ca - section membres - répertoire « transfert de connaissances ». ☎

The FOR@C Research Consortium has been in operation for nearly three years. There have been over thirty research projects since, and eight have already been completed. In addition, many extension activities created for the forest products industry have been developed. To highlight these activities and projects, FOR@C held a Science Fair this past September 28 attended by all its researchers and employees. Over 100 people participated, including several employees of our partner organizations. A big thank-you to all the presenters and our partners for their enthusiastic participation.

It is possible to see all the presentation on the FOR@C Extranet, at www.forac.ulaval.ca - members section - " knowledge transfer " repertoire. ☎

COMMISSION COULOMBE

FOR@C a déposé un mémoire lors de la Commission Coulombe portant sur la gestion de la forêt publique en juin dernier. Par ce document, FOR@C espère que les recommandations de la Commission considèreront la nécessité de supporter l'accroissement de la valeur ajoutée par l'industrie forestière et la gestion intégrée du réseau de création de valeur. Le document est disponible au www.forac.ulaval.ca - section « publications scientifiques » ☎

COMMISSION COULOMBE

This past June, FOR@C submitted a memoir to the Commission Coulombe on public forest management. With this document FOR@C hopes that the Commission's recommendations will consider the necessity of supporting the increase of the value added by the forest industry and an integrated management of the value creation network. This document is available at www.forac.ulaval.ca - " scientific publications " section. ☎



LA CONCEPTION D'UN RÉSEAU DE CRÉATION DE VALEUR : DE LA FIBRE AU PAPIER

DEVELOPING A VALUE CREATION NETWORK : FROM FIBER TO PAPER

Un projet de collaboration entre le consortium FOR@C et l'Institut canadien de recherches sur les pâtes et papiers (Paprican) a vu le jour au début de 2003 avec l'objectif de développer un modèle d'optimisation pour l'allocation de la fibre dans l'industrie des pâtes et papiers. Les connaissances approfondies de Paprican sur les processus de production des pâtes et de papiers ainsi que son savoir-faire lié à la compréhension des relations clés entre les propriétés de la fibre et celles des pâtes et papiers ont grandement contribué à la réalisation du projet. Pour sa part, FOR@C a offert son savoir-faire quant à la modélisation du réseau de création de valeur et aux techniques de recherche opérationnelle. La combinaison de ces connaissances a permis d'élaborer un modèle pour le réseau qui permettra aux producteurs de pâtes et papiers de maximiser la valeur obtenue à partir des ressources de fibres disponibles.

Ce modèle de planification stratégique utilise des relations connues entre les propriétés des fibres, les types de traitement nécessaires et les propriétés du produit final afin d'optimiser le processus de transformation. Il peut être utilisé pour déterminer la combinaison de produits la plus rentable, en tenant compte du marché. Il peut encore servir à choisir la façon la plus rentable d'utiliser la fibre disponible afin de produire une combinaison particulière du produit. Le modèle peut également fournir un aperçu du potentiel économique d'un nouveau traitement ou d'un nouveau produit fini. Paprican et FOR@C ont travaillé ensemble pour concevoir un exemple qui illustre le potentiel du modèle en utilisant des données provenant à la fois de l'industrie et des recherches de Paprican.

FOR@C et Paprican ont l'intention de poursuivre cette collaboration afin de transférer leurs connaissances

à leurs partenaires industriels. Ils espèrent également trouver de nouvelles occasions pour partager leurs connaissances dans le futur. ✦

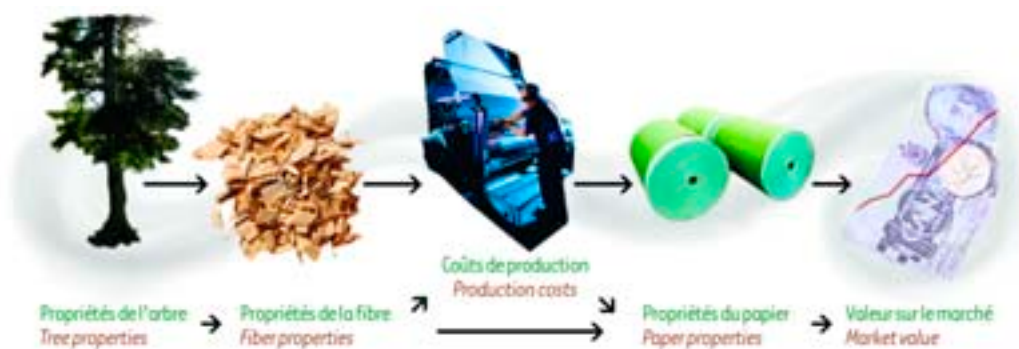
Glenn Weigel
Paprican

Near the beginning of 2003, FOR@C and the Pulp and Paper Research Institute of Canada (Paprican) began a collaborative effort aimed at developing a model for optimizing fibre resource allocation in the pulp and paper industry. Paprican contributed its extensive knowledge of the pulping and papermaking processes as well as its expertise in understanding key relationships between fibre properties and pulp and paper properties. FOR@C contributed its considerable expertise in value chain modeling and operations research techniques. Combining this knowledge allowed the development of a comprehensive value chain model, which will enable pulp and paper producers to maximise the value recovered from the available fibre resources.

This strategic-level planning model uses known relationships between fibre properties, processing requirements and end-product properties to match fibre resources with the most appropriate processes and end-products. It can be used to determine the most profitable product mix under given supply and demand conditions, or the most profitable means of using the available fibre supply to produce a given product mix. It can also provide insights into the economic potential of new processes and end-products. Paprican and FOR@C have worked together to develop an illustrative example using industry data as well as Paprican research data.

FOR@C and Paprican will continue to work together to transfer this knowledge to industry partners and look for new opportunities to share knowledge in the future. ✦

Glenn Weigel
Paprican



ACTIONS COORDONNÉES ENTRE STAGES ET PROJETS DE RECHERCHE SYNERGY BETWEEN INTERNSHIPS AND RESEARCH PROJECTS

Plusieurs stages servent à recueillir de l'information et des données spécifiques sur des questions particulières pour un ou plusieurs projets de recherche en cours chez FOR@C.

Dans mon cas, le stage, effectué par Myriam Couture chez Modulex, à Val-Alain, au cours de l'été dernier, s'est révélé un exercice essentiel à la formation de cette dernière sur les pratiques manufacturières pour la seconde transformation des bois structuraux et me permettra, en plus, de préciser la problématique de mon projet de doctorat.

Le stage avait deux objectifs : la reconnaissance des conditions de l'approvisionnement en bois et l'établissement d'une cartographie des flux de matières et d'informations à travers le système manufacturier.

Au début, l'approche méthodologique a permis d'étoffer la portée et les moyens d'intervention et a également établi les lignes directrices du stage afin de faciliter les échanges et l'intégration de la stagiaire dans l'entreprise. Les relevés effectués par la stagiaire ont permis de détailler exhaustivement les principaux processus manufacturiers pour la production d'une maison usinée en panneaux.

Pour l'entreprise hôte, la description détaillée des processus de production constitue une source d'information qui permettra des développements organisationnels. Pour la stagiaire et l'équipe de recherche FOR@C, cette démarche a permis d'obtenir des mesures et des indicateurs qui serviront à élaborer des analyses et des modèles d'activités manufacturières ainsi qu'à appliquer plusieurs concepts à des pratiques actuelles.

À partir de cette structuration de l'information et de la modélisation des processus manufacturiers, une réflexion se poursuit avec le personnel de l'entreprise en vue d'envisager l'application des méthodes de production au plus juste (Lean Manufacturing). ☩

Marc Lapointe

Doctorant, FOR@C et CIBISA

Many internships are used to collect information and specific data on particular questions for one or several FOR@C research projects.

In my case, this past summer's internship of Myriam Couture, at Modulex in Val-Alain was a great educational opportunity for Myriam on the manufacturing practices of secondary transformation of structural wood. Moreover, it allowed me to define the problematic of my Doctoral project.

The internship had two objectives : gathering knowledge of the wood supply conditions and creating a map of material and information flows in the manufacturing system.

At first, a methodological approach allowed us to develop the methods and means used to gather information and also establish guidelines to ease exchanges and the integration of Myriam in the company. Her work permitted us to precisely detail the main manufacturing processes for the production of a prefabricated panel home.

For our host company, the detailed description of its production processes will be used for organizational developments. For the intern and the FOR@C research team, this was used to develop measures and indicators that will be used for further analysis and develop models of manufacturing activities. It also allowed us to apply many theoretical concepts to actual practices.

From such information structuring and modeling of manufacturing processes, we are currently working with the company to implement Lean Manufacturing methods. ☩

Marc Lapointe

Doctoral Student, FOR@C and CIBISA

STAGES ÉTÉ-AUTOMNE 2004

SUMMER AND FALL 2004 INTERNSHIPS

✦ Pour la session d'été 2004, le Consortium de recherche FOR@C a recruté un nombre record de neuf candidats pour effectuer des stages chez nos partenaires. Ces stages représentent un élément important des activités de FOR@C en permettant la création de liens concrets entre les membres du Consortium (étudiants et employés) et ses partenaires et en contribuant à l'avancement de ses divers projets.

Cet été, notre partenaire Domtar a accueilli deux stagiaires pour travailler sur des projets liés à l'industrie des pâtes et papiers, à savoir l'optimisation et la normalisation des grandeurs de rouleaux parents et l'amélioration d'un outil destiné à l'analyse des données d'expédition de pâtes et de papiers. Un stage avec le CRIQ, également dans le domaine des pâtes et papiers, a permis de se pencher sur l'effet de la variation de luminance des copeaux sur la consommation d'agents de blanchiment pour les usines de ce secteur d'activité.

Deux stagiaires ont évolué chez Kruger dans le domaine du bois d'œuvre. Leurs objectifs étaient de travailler sur la phase II de la mise en place d'indicateurs de performance pour les opérations forestières et d'étudier la planification des unités de séchage et de finition pour les scieries. Toujours dans le domaine du bois d'œuvre, trois stages en collaboration avec le MRNFP*, Forintek et Shermag ont permis d'analyser l'ajout d'outils informatiques dans les activités journalières des techniciens forestiers, d'effectuer une étude sur la traçabilité des produits du bois pour l'industrie forestière et de se pencher sur la planification du séchage du bois feuillu à l'aide d'un outil développé par FOR@C.

Tel que décrit dans l'article précédent, un stage, réalisé chez Modulex dans le secteur de la valeur ajoutée, s'est intéressé à l'analyse des modèles d'approvisionnement en produits du bois. Ce projet se poursuit d'ailleurs cet automne à temps partiel. Également à l'automne, une étude sur les systèmes de gestion virtuels du transport aura lieu, en partenariat avec CGI. Merci à nos stagiaires pour leur excellent travail, eux qui viennent prouver l'importance et la pertinence de cette activité de transfert. ✦

* Ministère des Ressources naturelles, de la Faune et des Parcs

Charles Pomerleau
Coordonnateur des stages, FOR@C

✦ For the 2004 summer semester, the FOR@C Research Consortium recruited a record number of nine candidates to carry out internships in collaboration with our partners. These projects represent a major element of FOR@C transfer activities by allowing concrete interactions between members of the Consortium (students and employees) and its partners.

Our partner Domtar welcomed two interns to work on projects related to the Pulp and Paper sector: optimization and standardization of parent roll sizes and the improvement of a tool for analyzing pulp and paper shipping. Another internship, with the CRIQ, related to Pulp and Paper, looked at the effect of brightness variation of wood chips on bleaching agent consumption for pulp and paper mills.

Two interns were involved with our partner Kruger to work on projects in the lumber sector. Their objectives were to work on phase II of a project on performance indicators to be used in their forest operations, and to study the planning of drying and finishing units for sawmills. In the same field, three internships in collaboration with the MRNFP*, Forintek and Shermag analyzed the effects of adding data-processing tools for obtaining planning and inventory data on the duties of forest technicians, studied wood product traceability for the forest industry, and looked at the hardwood drying process in relation with a data-processing tool developed by FOR@C.

As described in the previous article, the value-added sector was also covered in the form of an analysis of procurement models for a company specialized in manufactured homes. This project was also extended this fall. Finally, an internship is underway this fall in partnership with CGI to look at virtual transportation management systems. Thanks to all our interns for the excellence of their work, which proves once more, the importance and relevance of this knowledge transfer activity. ✦

* The Ministère des Ressources naturelles, de la Faune et des Parcs

Charles Pomerleau
Internship Coordinator, FOR@C

STAGES AU CONSORTIUM FOR@C

Envoyez-nous
vos offres de stages
pour l'année 2004-2005.

Pour information: Charles Pomerleau (418) 656-2131 poste 13147
Coordonnateur des stages, FOR@C

Transfert de connaissances / Knowledge Transfer

LE JEU DU BOIS : INNOVATEUR ET RÉALISTE

THE QUEBEC WOOD SUPPLY GAME : INNOVATIVE AND REALISTIC

Certains ont déjà joué, certains en ont entendu parler. Notre fameux jeu du bois, utilisé comme outil de sensibilisation aux enjeux de la gestion des opérations dans le réseau de création de valeur de l'industrie des produits forestiers, est maintenant disponible sur Internet. FOR@C innove donc une fois de plus en ayant développé une version réaliste et virtuelle du jeu du bois.

Il a été démontré que l'utilisation de jeux de simulation pour l'apprentissage est beaucoup plus efficace que la simple théorie. Le jeu du bois en ligne aide les participants à comprendre et à assimiler les concepts clés ainsi que les problèmes rencontrés dans la gestion de leur réseau de création de valeur. L'objectif du jeu du bois, intégré à l'atelier de simulation que FOR@C organise un peu partout dans la province, est de sensibiliser les participants à la dynamique découlant de la gestion du réseau de création de valeur, c'est-à-dire l'importance du partage de l'information, qui doit notamment être précise et parvenir au bon moment, l'impact des délais, l'effet coup de fouet, etc. Disposant d'une meilleure connaissance de ces éléments, les gestionnaires peuvent orienter leurs décisions de manière à assurer une logistique permettant de maximiser la valeur pour leurs clients.

Ce nouvel outil est une version électronique inspirée du Wood Supply Game élaboré par les Finlandais, lequel s'inspirait du Beer Game mis au point par le Massachusetts Institute of Technology dans les années 1960.

La version en ligne du jeu du bois est maintenant disponible. Vous pouvez participer seul ou en équipe au www.forac.ulaval.ca/woodsupplygame

Philippe Marier

Coordonnateur de la formation continue et des activités de transfert, FOR@C

Many of you have already played, and many more have already heard about it. Our famous Wood Supply Game, used as a tool to make people aware of the challenges of managing a value creation network in the forest products industry, is now available online. FOR@C has pushed its innovation further, by creating a virtual, yet realistic version of the game.

It has been proven time and again that simulation learning games are much more effective than simple theory. The online version helps participants to understand and assimilate the key concepts of the problems they encounter in the management of their own supply chain. The objective of the Wood Supply Game, integrated with the simulation workshop that FOR@C has been given across the province, is to make participants aware of the dynamics of managing a value creation network. In other words, it is used to demonstrate why it is important to exchange information, the importance of having the right information at the right time and place, the impact of delays, the bullwhip effect, etc. With a better understanding of these concepts, managers are able to orient their decisions to ensure that their value creation network creates the most value for their clients.

This new tool is an online version that was inspired by the Finnish Wood Supply Game, which in turn had been inspired by the Beer Game developed by the Massachusetts Institute of Technology in the 1960s.

The online version is now available. To participate alone or with a team visit www.forac.ulaval.ca/woodsupplygame

Philippe Marier

Director of Continuing Education



Partenariat/Partnership

FERIC : NOUVEAU PARTENAIRE TECHNOLOGIQUE DE FOR@C

FERIC : NEW FOR@C'S TECHNOLOGICAL PARTNER

L'institut canadien de recherches en génie forestier (FERIC) et FOR@C sont partenaires dans le développement du VTM (acronyme de l'anglais Virtual Transport Manager) qui est un système de gestion virtuel du transport.

Le concept VTM utilise les technologies disponibles sur Internet pour consolider les données sur les volumes de fibre et les endroits de stockage et augmenter le débit d'information dans le but de prendre les meilleures décisions de transport sur une base régionale pour une ou plusieurs entreprises.

Le VTM permettra évidemment de réduire les coûts de transport routier. Les camions seront moins souvent à vide sur la route, attendront moins longtemps en forêt et aux usines et la fibre sera livrée plus fraîche et dans les temps requis. Un objectif plus global vise à réduire les émissions de gaz à effet de serre de 10 % à 25 % des transports forestiers d'ici cinq ans.

Chez FERIC, Jean Favreau, chargé de programme, et Jan Michaelsen, chercheur principal, sont impliqués activement dans le projet. FERIC fournit des bases de données relatives au transport, des modèles sur la productivité et les coûts ainsi que l'analyse des besoins de l'industrie forestière canadienne, tandis que FOR@C développe la plateforme Internet VTM et un moteur pour construire des routes efficaces de transport. ☩

Jean Favreau

*Chargé de programme
Institut canadien de recherches en génie forestier
(FERIC)
Division de l'Est*

The Forest Engineering Research Institute of Canada (FERIC) and FOR@C have created a partnership to develop a Virtual Transport Manager (VTM) system.

The VTM concept uses available technologies on the Internet to manage and consolidate data on the volumes of fiber and stock locations, and to improve the flow of information in order to make the best transport decisions on a regional and interregional basis.

Clearly, the VTM will permit the reduction of transport costs. Trucks will haul empty less often, will have shorter waiting times in the forest and at the mills and will deliver fresher fibre within required time frames. A more global objective targets the reduction of greenhouse gases by 10 % to 25 % due to forestry transport within five years.

At FERIC, Jean Favreau, program manager, and Jan Michaelsen, senior researcher, are actively involved in the project. FERIC provides the relevant transport databases as well as the analysis of the needs of the Canadian forest industry, while FOR@C develops the VTM Internet platform and a software engine for determining efficient transport routes. ☩

Jean Favreau

*Program Manager
Forest Engineering Research Institute of Canada (FERIC)
Eastern Division*

MODÈLE DE GESTION DU TRANSPORT TRANSPORTATION MANAGEMENT MODEL

POURQUOI VTM?

WHY VTM?

- Gestion décentralisée
Decentralized management
- Plus de produits en forêt
More products in the forest
- Plusieurs itinéraires possibles
Many possible itineraries
- Remorques multiusages
Multi-use trailers
- Voyages mixtes
Multi-client loads
- Parcs de transfert et de consolidation
Transfer and consolidation wood yards





Colloque annuel

2-3 FÉVRIER 2005



Quebec Wood Export Forum



DE LA FORÊT AU CLIENT

Hôtel Delta Centre-ville
777, rue University
Montréal (Québec) H3C 3Z7

« **Penser client**: l'agilité régionale
pour un marché mondial »

Pour comprendre les enjeux d'une percée réussie des nouveaux marchés internationaux
Des conférenciers renommés, un lieu d'échange

**L'ouverture sur le monde: une réalité d'aujourd'hui.
Êtes-vous prêt ?**

www.forac.ulaval.ca

Plusieurs **modules de transfert de connaissances**
sont disponibles dès maintenant

Pour tout renseignement
(418) 656-2131 poste 12345
info.formation@forac.ulaval.ca

Modules disponibles

1	Introduction générale à la production	5	Prévision de la demande
2	Planification agrégée des ressources	6	La transition vers les affaires électroniques
3	E-marketing et gestion de la relation client (CRM)	7	Introduction aux technologies Internet
4	Comprendre l'entreprise digitale		

Deux options

Gratuits : sur le site web de FOR@C www.forac.ulaval.ca/formation **ou** **Payants** : suivi pédagogique, autoévaluation, crédités <http://www.ulaval.ca/dgfc> (cliquer sur "Catalogue" et "Affaires électroniques")

Ces modules vous apprendront divers aspects de la gestion des réseaux logistiques et des affaires électroniques.



Coordination
Mylène Lavoie

Comité d'édition
Philippe Marier
Charles Pomerleau
Constance Van Horne

Traduction
Constance Van Horne

Consortium de recherche FOR@C
Département de Génie mécanique
Pavillon Adrien-Pouliot
Université Laval, Québec (QC) Canada G1K 7P4
www.forac.ulaval.ca

Pour tout commentaire ou suggestion:
info@forac.ulaval.ca
(418) 656-2131, poste 12345

Partenaires/Partners



Partenaires principaux/Main Partners



ATELIER DU JEU DU BOIS

- Participez seul ou en équipe
- Très graphique
- Bilingue (français/anglais)



**MAINTENANT ACCESSIBLE
À TOUS SUR INTERNET.**

L'atelier permet un apprentissage sur les relations interentreprises.