

CANADA

D'un océan à l'autre...

Des marchés lucratifs recèlent une multitude de possibilités pour les produits et services des entreprises canadiennes. Il s'agit de trouver un créneau...

Le mot créneau désigne un endroit, un emploi ou une activité auxquels une personne ou une chose convient parfaitement. Ce terme a été adopté en marketing pour décrire des produits ou des services très spécialisés. Il désigne également des marchés très ciblés pour ces produits et services.

Par exemple, une entreprise canadienne qui conçoit et fabrique des cellules photovoltaïques portables qui emmagasinent l'énergie solaire n'offre pas un produit de consommation de masse que l'on peut acheter dans un grand magasin. Elle fabrique un produit à la fine pointe de la technologie dans le domaine des énergies renouvelables, qui est recherché dans certaines régions où les sources d'énergie de remplacement ou renouvelables sont devenues une nécessité.

Ce produit est également précieux dans des milieux éloignés qui ont besoin d'une source d'alimentation en énergie. L'entreprise a trouvé un créneau, peu convoité parce qu'il semble trop petit. Mais si elle décide de rechercher des clients potentiels à l'échelle de la planète, ses affaires peuvent prendre une tournure très lucrative.

Le marketing de créneau est une stra-

tégie intéressante pour les entreprises canadiennes qui exportent ou envisagent de le faire. Les grandes sociétés canadiennes sont souvent appelées, de par leur taille et leurs ressources, à jouer un rôle secondaire par rapport aux firmes étrangères. Le fait d'offrir un meilleur service, des produits de qualité supérieure et des prix concurrentiels peut compenser en partie ce désavantage. Il n'en demeure pas moins qu'il est difficile d'affronter la concurrence dans l'arène mondiale.

Concevoir des produits ou services spécialisés ou concentrer leurs efforts sur un marché négligé peut permettre aux entreprises canadiennes, quelle que soit leur taille, de se doter d'avantages concurrentiels distincts. Une firme du secteur technologique qui se spécialise dans les logiciels de gestion d'entreprise pourrait être engloutie par une foule de concurrents offrant le même genre de produit. Cependant, l'entreprise qui conçoit par exemple des logiciels personnalisés et économiques pour des cabinets médicaux de petite et moyenne taille peut se tailler une réputation enviable dans ce créneau.

Un cabinet d'avocats spécialisé dans l'établissement de cadres réglementaires et juridiques pourrait réussir à vendre ses services à des administra-

tions publiques étrangères dans des pays qui sont en train d'élaborer ou de réformer leur régime de réglementation. Même si ce cabinet n'a jamais travaillé dans le pays, ses références à l'égard de projets antérieurs, sa crédibilité et son impartialité ainsi que sa spécialisation dans ce domaine particulier du droit constitueront des atouts qu'il pourra exploiter lorsqu'il vendra ses services à de nouveaux clients dans le monde entier.

Les entreprises canadiennes qui souhaitent explorer de nouveaux marchés auront intérêt à repérer des créneaux potentiels pour leurs produits et services et à se renseigner à ce sujet. Il s'agit d'un élément clé du plan d'exportation. De plus, découvrir votre créneau dans le marché mondial fera de l'exportation une expérience encore plus valorisante.

Si vous voulez rentabiliser vos projets d'exportation, conquérir de nouveaux marchés ou tout simplement commencer à exporter, communiquez avec Équipe Canada inc, votre prestataire de services à l'exportation, en composant le 1 888 811-1119 ou en consultant le site <http://exportsource.ca>.

(Communiqué)

CONFLIT DU BOIS D'OEUVRE

Le Premier ministre a annoncé, le 27 avril dernier, que le Canada et les États-Unis ont conclu une entente de 7 ans sur le bois d'oeuvre

- NI QUOTAS NI TARIFS AUX PRIX ACTUELS

- REMBOURSEMENT DE QUATRE MILLIARDS DE DOLLARS DE DROITS AU CANADA

- LATITUDE PROVINCIALE ET RÉGIONALE

Cette entente à long terme résout le conflit du bois d'oeuvre qui oppose depuis longtemps les deux pays. Les États-Unis ont accepté les principales conditions du Canada, dont :

* un accès stable et prévisible au marché américain : ni quotas ni tarifs aux prix actuels,

* le remboursement des droits : au moins quatre milliards de dollars seront remis aux producteurs canadiens,

* une latitude provinciale : on offrira différentes options de conformité pour répondre aux diverses conditions d'exploitation au pays,

* une certitude : l'entente sera en vigueur pendant au moins sept ans avec possibilité de renouvellement.

« La position de négociation du Canada était solide, nos conditions étaient claires et cette entente répond aux attentes », a déclaré le Premier ministre. « Il s'agit d'une entente avantageuse qui résout ce conflit de longue date et qui nous permet d'aller de l'avant. » Le Premier ministre a affirmé que l'entente d'aujourd'hui était le résultat d'un engagement acharné de la part de notre gouvernement et qu'elle jouissait de l'appui de la Colombie-Britannique, du Québec et de l'Ontario, les trois principales provinces productrices de bois d'oeuvre au pays. « Nous avons conclu une entente qui défend les intérêts nationaux du Canada et qui aide les collectivités et les travailleurs du Canada », a indiqué le Premier ministre. « Je félicite les premiers ministres Campbell, Charest et McGuinty pour leur appui. »

Source: Cabinet du Premier ministre

Brèves... Brèves... Brèves... Brèves... Brèves... Brèves...

IMMIGRATION...

Le premier ministre Stephen Harper s'inquiète des critiques du système canadien d'immigration, contenues dans un rapport américain sur le terrorisme où on affirme que les politiques canadiennes d'immigration et d'accueil des réfugiées ont permis l'infiltration de terroristes. Des terroristes auraient exploité ces politiques pour s'établir au Canada, y recueillir des fonds et planifier des attaques. M. Harper a rappelé que ce rapport portait sur l'année 2005, soit avant l'arrivée au pouvoir de son parti. Le document indique que les tensions qui existaient entre les autorités américaines et l'ancien gouvernement libéral ont nuit au partage d'information essentiel à la lutte au terrorisme.

PROTOCOLE DE KYOTO

Le Québec estime que le Protocole de Kyoto constitue un 'minimum' et

pourrait faire bande à part ou encore s'allier à neuf États du nord-est des États-Unis si jamais le gouvernement conservateur de Stephen Harper décidait de l'abandonner. C'est ce qu'a déclaré au quotidien montréalais Le Devoir le ministre québécois du Développement durable, Claude Bécharde. Il appelle Ottawa à créer un marché interne pour les crédits d'émissions de gaz à effet de serre, faute de quoi le Québec pourrait se joindre à neuf États américains qui sont en voie de structurer un tel marché. Le gouvernement Harper, au pouvoir depuis le 23 janvier, a déjà déclaré que les objectifs de Kyoto sont 'inatteignables' et qu'il entend plutôt élaborer un plan canadien de réduction des gaz à effet de serre. Les détails de ce plan n'ont toutefois pas encore été dévoilés.

NORAD: RIEN DE SIGNÉ POUR LE MOMENT

Entente sur le renouvellement de

l'entente NORAD sur la défense aérospatiale de l'Amérique du Nord. Le premier ministre Stephen Harper a nié qu'une entente soit intervenue sur le renouvellement du rôle du Canada. Le premier ministre a indiqué que l'accord n'a pas encore été finalisé et fera l'objet d'un débat à la Chambre des communes avant sa signature. Des questions à ce sujet ont été soulevées après que les autorités américaines eurent annoncé que le ministre fédéral de la Défense, Gordon O'Connor, ainsi que l'ambassadeur américain au Canada, David Wilkins, avaient signé les papiers renouvelant l'entente, vendredi, à Ottawa. NORAD, une alliance canado-américaine, a été mise sur pied en 1958 pour protéger le Canada et les États-Unis d'éventuelles attaques de l'Union soviétique.

Source: RCI