

- Vente de machines particulières: L'annexe contient une liste des machines que divers fabricants canadiens offrent présentement.
- Systèmes complets ou complémentaires: Le Ministère estime que certaines machines, fabriquées souvent par des entreprises canadiennes distinctes, pourraient être groupées aux fins de commercialisation et vendues comme chaînes ou systèmes d'emballage. La disponibilité de systèmes par opposition à des machines particulières peut constituer un atout dans un marché étranger.
- Technologie: Le Ministère se rend compte que dans certains cas, les fabricants peuvent exporter leur technologie lorsque la vente de machines complètes n'est pas pratique. Certains fabricants canadiens sont peut-être en mesure de fournir des composantes spécialisées qui pourraient être ajoutées à l'équipement existant ou que les fabricants californiens pourraient incorporer dans leur propre production. Le Ministère estime que l'industrie canadienne de l'emballage possède de grandes compétences technologiques et que, dans certains domaines, elle est en avance sur beaucoup de fabricants américains. Il existe également un marché pour la technologie pure et pour la "co-entreprise" sous une forme ou une autre.

Ces trois catégories de base sont prises en compte dans les conclusions du présent rapport et dans les recommandations formulées vers la fin en vue de l'élaboration de stratégies commerciales efficaces.

1.3 CONTENU ET PRÉSENTATION DU RAPPORT

Dans le but de présenter la meilleure évaluation possible du marché, la première partie du rapport (chapitres 2 et 3) donne un aperçu global du marché du matériel d'emballage aux États-Unis. La place qu'occupe la Californie dans ce marché est étudiée. Ce portrait est brossé en présentant des données statistiques détaillées sur la multitude d'entreprises présentement implantées en Californie et sur leur apport à l'ensemble de l'économie de l'État, exprimé en dollars. Nous avons réussi à circonscrire les centres effectifs d'industries de divers types et, par conséquent, à délimiter les meilleures zones cibles pour la commercialisation de machines spécialisées. Nous avons également évalué l'industrie agricole et l'industrie de la pêche de la Californie, ainsi que les possibilités de vente des machines d'emballage de fabrication canadienne dans ces branches d'activité.

La deuxième partie du rapport (chapitres 4, 5 et 6) examine les besoins de machines d'emballage et leurs applications, les méthodes de distribution présentement utilisées en Californie pour le matériel d'emballage, et la position concurrentielle du matériel d'emballage de fabrication locale. Cette approche tridimensionnelle nous a permis d'étudier en détail les succès actuels, la demande virtuelle de machines d'emballage de fabrication canadienne et l'intérêt suscité par le matériel canadien.