

indirectement cet élément, parlant par exemple de leur capacité d'offrir un produit adapté au marché :

« Premièrement, définissez ce que vous voulez exporter et assurez-vous qu'il existe quelque part un marché qui soit prêt à l'absorber. Si vous ne pouvez trouver quelque part un marché adapté à ce que vous voulez vendre, vous devriez vraiment faire autre chose, par exemple aller pêcher. »

Ham. Goar

*Directeur, Planification
stratégique*

Westinghouse Canada

Lorsqu'un créneau a été trouvé, il vous faut vous y installer solidement. Litton Systems Canada Limited a fait oeuvre de pionnier dans le domaine des systèmes commerciaux de navigation par inertie, appliquant son savoir-faire technologique aux nouveaux besoins du client. En créant le créneau requis, l'entreprise est devenue le seul dépositaire de la compétence technique dans ce domaine. Elle peut aujourd'hui soutenir ce créneau par les investissements qu'elle a déjà réalisés et l'expérience qu'elle a déjà acquise, ce qui fait que les nouveaux fabricants ont beaucoup de difficulté à percer ce domaine.

Mais la R-D n'est pas la seule façon de s'approprier un segment du marché. Il existe d'autres pos-

sibilités. Il faut, d'une façon ou l'autre, se trouver un avantage concurrentiel qui nous permette de desservir le créneau mieux que les concurrents. Certaines entreprises le font par le biais de l'encadrement de projets. I.S.E. International Submarine Engineering Ltd. est fière de son aptitude et de sa capacité à respecter les spécifications du client. Westinghouse Canada, dans sa vente de turbines à gaz à la Libye, a montré que le fait d'assumer le rôle d'entrepreneur principal peut constituer un avantage en situation de forte concurrence sur le plan international.

D'autres entreprises se taillent un créneau par leur service après-vente. Rock-O-Matic Industries se concentre sur la capacité de service et sur l'excellence, « parachutant » du personnel sur un marché pour régler les problèmes. Shaver Poultry Breeding Farms Limited fait la même chose. En s'occupant rapidement des plaintes et en fournissant aux clients les connaissances requises pour qu'ils puissent tirer le plus possible du produit, Shaver a obtenu du succès à l'étranger. De même, l'appui à la formation est compris dans l'offre globale que CAE Électronique Ltée fait pour ses ventes de simulateurs, et prouve l'importance de cette approche, notamment pour l'exportation de biens d'équipement.