

(From the brief of a Maritime basic manufacturer with sales of \$10 million)

—new market entry costs for manufactured goods are prohibitive

“The high initial costs in making an offer to get a first purchase from a foreign customer limits the number we can make”. (A West coast sawmill machinery manufacturer)

—foreign markets for manufactured goods take time to develop

“Even if the markets are there, you aren't going to do it in the first call”. (A Western equipment marketing consortium)

—lack of capital to expand to efficient plant size is one of many financial restrictions

—dependance on the 85¢ U.S. Canadian dollar makes long range planning difficult

—domestic performance is often “sufficient” for owners/management

“It almost seems to take the bad times to make new lines. When business is going well you don't try to seek new business or change existing products.” (A Maritime metal castings company)

#### 4. HIGH TECHNOLOGY MANUFACTURING

High technology marketing firms are dependent for success on:

—unique technological advantage;

—market niche.

“In many product areas, we are either the best in the world, or second, and this technological leadership provides a sufficient competitive edge to ensure rapid export growth”. (A Western digital systems engineering company).

Successful high technology exporters take the position that the marketing of high-tech products is a specialized function which must involve “constant interplay” between marketing and engineering personnel to maintain a technological edge.

“A NTC would cut off a high technology manufacturer from essential market feedback”. (A Maritime electronics manufacturer).

One small, successful high-tech manufacturer offered a different perspective:

“We feel that a national trading corporation would be very beneficial to small high technology companies and therefore to Canada. In our view the trading corporation should act as a distributor for Canadian products...

entreprises». (Extrait du mémoire d'un fabricant de produits de base des Maritimes réalisant des ventes de \$10 millions)

—les coûts de pénétration sur un nouveau marché sont prohibitifs pour les biens manufacturés

«Les coûts initiaux élevés d'une offre en vue d'obtenir un premier achat d'un client étranger limitent le nombre d'offres que nous pouvons faire». (Un fabricant de matériel de scierie de la côte Ouest)

—il faut du temps pour exploiter les marchés étrangers des biens manufacturés

«Même si les marchés sont disponibles, vous n'y pénétrerez pas du premier coup». (Un consortium de mise en marché de matériel de l'Ouest)

—l'une des nombreuses restrictions financières est le manque de capital pour s'agrandir et améliorer l'efficacité de l'usine

—la dépendance du rapport de 85¢ américains pour un dollar canadien rend difficile la planification à long terme

—les résultats sur le marché national sont souvent «suffisants» pour les propriétaires ou la direction

«C'est presque toujours pendant les mauvaises périodes que l'on fabrique de nouvelles lignes de produits. Quand les affaires marchent bien, on n'essaie pas de trouver de nouveaux débouchés ou de changer les produits existants». (Une fonderie des Maritimes)

#### 4. FABRICATION À TECHNOLOGIE AVANCÉE

Le succès des entreprises de mise en marché de produits à technologie avancée dépend:

—d'un avantage technologique unique

—d'une petite entrée sur le marché

«Dans de nombreux secteurs de production, nous sommes soit les meilleurs au monde, soit les deuxièmes, et cet avantage technologique donne une marge concurrentielle suffisante pour assurer une croissance rapide à l'exportation». (Une compagnie d'ingénierie de systèmes digitaux de l'Ouest).

Les exportateurs de produits à haute technologie qui réussissent, soutiennent que la commercialisation du produit à technologie avancée est une fonction spécialisée qui doit englober des «interrelations constantes» entre le personnel de commercialisation et d'ingénierie en vue de maintenir un avantage technologique.

«Une SNC priverait un fabricant de produits à technologie avancée des données essentielles du marché». (Un fabricant de produits électroniques des Maritimes).

Un petit fabricant de produits à technologie avancée dont l'entreprise a été couronnée de succès a donné une perspective différente:

«Nous pensons qu'une Société nationale du commerce bénéficierait aux petites compagnies à technologie avancée et donc à l'ensemble du Canada. A notre avis,