

# L'actualité

Campagne Web | divertissement publicitaire (advertainment) | QualityFurnitureGame.com  
l'Actualité, 14 juin 2006 / F.G.

En Manchette

## **KING PING CONTRE LE MEUBLE CANADIEN** L'actualité, F.G., 14 juin 2006, p.14

Le chinois King Ping perd à tous les coup...  
«Nous voulons établir une marque de commerce basée sur la qualité des meubles canadiens.», dit Jean-François Michaud, président de l'Association des fabricants de meubles du Québec. La stratégie est de se positionner entre le luxe italien et la fabrication en série chinoise.

Dernière offensive de l'Industrie canadienne du meuble pour contrer l'invasion des produits chinois: une pub sous forme de jeu vidéo. Devinez qui gagne?  
Le taux de participation est de 15%, ce qui est trois fois supérieur au succès moyen des pubs dans Internet.



# ÉCRANRADAR

COORDINAT  
COLLABORA  
BAILLARGEON  
YVES SCHAEFF

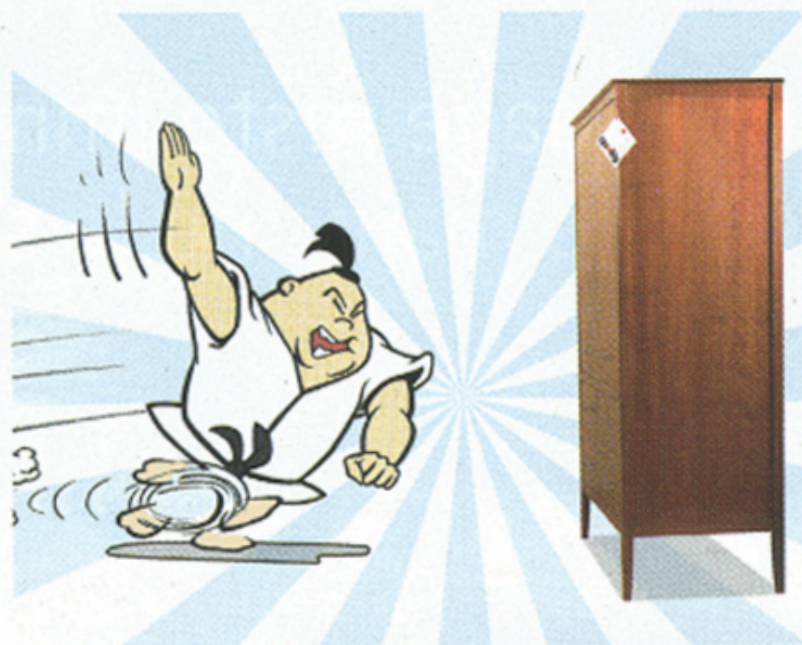
INDUSTRIE

## KING PING CONTRE LE MEUBLE CANADIEN

Le judoka chinois arrivera-t-il à détruire l'armoire canadienne? Ce petit jeu vidéo offert dans Internet est en fait la dernière offensive publicitaire de l'industrie canadienne du meuble dans sa guerre contre la chinoise. Essayez tant que vous voudrez, vous n'y arriverez pas. L'armoire est solide! Le Chinois King Ping perd à tous les coups.

La bataille de l'ameublement a lieu aux États-Unis, où les fabricants québécois réalisent 70% de leur chiffre d'affaires. La concurrence est rude: les produits chinois s'y vendent de 30% à 50% moins cher. «Nous voulons établir une marque de commerce basée sur la qualité des meubles canadiens», dit Jean-François Michaud, président de l'Association des fabricants de meubles du Québec. La stratégie est de se positionner entre le luxe italien et la fabrication en série chinoise.

Les meubles chinois, s'ils se vendent à des prix imbattables, ont toutefois des coûts cachés, note Jean-François Michaud. «Les détaillants doivent les commander en grande quantité, donc payer pour garder les stocks.



S'ils achètent des meubles d'une couleur qui se vend mal, ils doivent les solder.» Acheter au Canada offre des avantages, dit-il. «Les commerçants peuvent faire des commandes personnalisées, d'une petite quantité. Et nous pouvons les livrer en une semaine, alors que le voyage du conteneur chinois en dure au moins quatre.»

Le jeu vidéo, en ligne dans [www.qualityfurnituregame.ca](http://www.qualityfurnituregame.ca), a été envoyé par courriel à 20 000 acheteurs américains. «Le taux de participation est de 15%, ce qui est trois fois supérieur au succès moyen des pubs dans Internet.» *F.G.*

**Dernière offensive de l'industrie canadienne du meuble pour contrer l'invasion des produits chinois: une pub sous forme de jeu vidéo. Devinez qui gagne?**

PSYCH

## DES I INQU

On a b  
moderne,  
une pair  
aujourd  
camion!  
qu'a fait  
gie de l'U  
en Onta  
pourquoi

Spécia  
Nikolaus  
êtres hun  
mouvem  
d'un pré  
proie —,  
de vie» i  
vision au  
mier coup  
qui rame  
n'éveille



vidéos qu  
explique  
mouveme  
indépend

SONDAGE ÉCLAIR