

a. Laveuses à faible pression

- . Le marché de la région américaine des Grands Lacs représentait de 13 à 18 millions de dollars en 1982, et il connaît une croissance d'environ 10 % par année.
- . Les laveuses à forte pression utilisées dans la région le sont surtout pour l'entretien générale des installations et l'entretien des parcs automobiles.
- . Le marché est peuplé de très nombreux concurrents locaux offrant des produits considérés comme essentiellement similaires.
- . Environ 90 % de tous les produits sont vendus par le biais de distributeurs.
- . Les distributeurs jouent un rôle central dans cette industrie, puisque les démonstrations de produits, le service après vente et la disponibilité des pièces de rechange sont les principaux critères de vente des laveuses à faible pression.
- . Pour un fabricant canadien, l'objectif primordial devrait être d'établir un solide réseau de distributeurs.

b. Laveuses à forte pression (d'utilisation courante ou spécialisée)

- . Le marché des laveuses à forte pression dans cette région représentait approximativement de 9 à 11 millions de dollars en 1982. Pour les prochaines années, on ne s'attend à une croissance que pour les ventes de matériel d'utilisation spécialisée.
- . Les entreprises de nettoyage industriel composent le principal marché dans cette région. Les installations de production d'automobiles et de produits chimiques et les centrales énergétiques représentent également une demande importante.
- . Les marchés des Grands Lacs sont dominés par un grand fabricant -- la National Liquid Blasting Corp. (NLB). La NLB s'est taillé