
III. VENTES DANS LA RÉGION DE DETROIT

Perspectives d'exportations

Malgré les ventes déjà appréciables de marchandises canadiennes, le marché américain offre encore d'énormes débouchés aux exportateurs canadiens et aux nouveaux produits canadiens. Les acheteurs s'intéressent à presque tous les articles pouvant soutenir la concurrence sur le plan de la qualité, de l'originalité et du prix de vente au détail. Les sources d'approvisionnement américaines étant dans beaucoup de cas plus éloignées que leurs concurrentes canadiennes éventuelles, ces dernières se trouvent avantagées. La consommation dans le territoire de Detroit suit les mêmes tendances qu'au Canada, et les revenus sont relativement élevés. En outre, la proximité du Canada et l'activité industrielle diversifiée de ce territoire en font un marché des plus naturels pour les exportateurs canadiens.

Parmi les 500 plus grandes industries américaines citées dans le magazine *Fortune*, 22 sociétés ont leur siège social dans la région métropolitaine de Detroit (« Detroit Standard Metropolitan Statistical Area »). Vingt sociétés dont le siège social est à Detroit réalisent des ventes annuelles de \$100 millions ou plus. Cinquante-huit entreprises de la région emploient au moins 1 000 personnes.

La région de Detroit étant considérée comme le centre mondial de l'automobile, on a souvent tendance à oublier les nombreuses autres industries du Michigan. Les sociétés qui y sont établies fabriquent des composants aéronautiques, des aliments pour bébés, des produits chimiques industriels et pharmaceutiques, des fours industriels, des ordinateurs, des machines de bureau, une vaste gamme de machines-outils (y compris les plus complexes), des accessoires de salle de bains, des appareils de plomberie et des meubles.

Bien que les ventes de l'industrie de l'automobile aient diminué énormément en 1980, les perspectives de ventes dans ce secteur demeurent favorables, en raison des investissements importants engagés par