

RÉSUMÉ À L'INTENTION DES CADRES

Le présent sommaire recense les débouchés offerts aux fabricants canadiens de matériel industriel de lavage et de dégraissage à haute pression dans la région américaine des Grands Lacs. L'ouvrage résumé ici a été réalisé par Hayes/Hill Incorporated pour le compte de la Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement - États-Unis du ministère des Affaires extérieures du Canada. Ses résultats sont décrits de façon détaillée dans le corps du rapport.

Les produits visés par ce rapport sont regroupés en deux catégories : les laveuses à pression et les nettoyeuses.

- Les produits classés comme laveuses à pression utilisent un jet d'eau à forte pression (plus de 500 livres/pouce carré) pour remplir des fonctions de nettoyage et d'entretien. Ce matériel est portatif ou fixe, et peut être adapté à des utilisations particulières.
- Les produits classés comme nettoyeuses comprennent aussi bien les nettoyeuses simples à cuve d'immersion utilisées pour le nettoyage de pièces individuelles, que les systèmes complexes de nettoyage utilisés pour les grandes opérations de production en série.

Il s'ouvre de nouvelles possibilités aux entreprises canadiennes voulant vendre des produits de ces catégories dans la région américaine des Grands Lacs. Pour le moment, très peu de participants à ce marché -- fabricants, distributeurs ou utilisateurs -- connaissent les capacités des fabricants canadiens de ces produits.

Mais ces mêmes distributeurs et utilisateurs affirment qu'ils seraient très réceptifs aux produits canadiens, s'ils étaient disponibles. Le plus souvent, les participants de l'étude ont l'impression que l'actuel taux de change permettrait aux entreprises canadiennes de vendre des produits de bonne qualité à des prix sensiblement moins élevés que ceux demandés par les producteurs américains.

L'actuel taux de change d'environ 1,36 \$CAN pour un dollar américain contribue à donner aux entreprises canadiennes un avantage concurrentiel sur le plan des prix. Cet avantage n'est que partiellement compensé par des droits de douane allant de 4,0 à 6,7 %, selon la classification du produit.

Les frais de transport et de livraison ne constituent pas un désavantage pour les fabricants canadiens, puisqu'une large part de leurs installations de production sont aussi sinon