

appuyer leurs ventes. Certains ont mentionné la maison Berkermann Kitchens comme étant l'un des fabricants canadiens qu'ils connaissaient, mais ils ont exprimé l'avis que Berkermann était trop dispendieux sur le marché ordinaire. D'autres concessionnaires se sont dits impressionnés par la qualité des produits canadiens qu'on leur avait montrés et que leur design était acceptable. Notre recherche indique qu'en général le problème des prix se dissipe au fur et à mesure que la clientèle devient plus intéressée à acheter des armoires de meilleure qualité.

Les concessionnaires semblent offrir les perspectives les meilleures aux fabricants canadiens parce qu'ils sont plus intéressés aux produits de qualité variant de la moyenne à la haute qualité. De plus, ils offrent l'accès le plus facile sur le plan économique aux détaillants qui vendent ces produits aux usagers.

Détaillants:

La plupart des détaillants à qui nous avons parlé font affaire à partir de salles d'exposition où ils mettent en montre les produits qu'ils vendent. Très peu d'entre eux détiennent du stock. La plupart attendent de six à huit semaines la livraison des produits qu'ils commandent à leurs concessionnaires. La plupart nous ont dit qu'ils étaient intéressés à des produits nouveaux mais peu d'entre eux avaient rencontré des fabricants canadiens. La plupart des