
III. LA VENTE DANS LE SUD-OUEST

Caractéristiques du marché

Les six États du Sud-Ouest desservis par le Consulat général du Canada à Dallas constituent la région la plus dynamique des États-Unis et son essor démographique s'est accompagné d'un raffinement grandissant chez les acheteurs. Par exemple, Dallas-Fort Worth est maintenant un des trois grands centres de la mode aux États-Unis et cinq grandes entreprises de construction aéronautique et d'électronique y ont leur siège. Les gens du Sud-Ouest sont bien disposés envers les Canadiens, et plusieurs de nos produits, du bétail aux matériels aéronautiques, ont trouvé des acheteurs dans cette région. L'hospitalité chaleureuse et la familiarité des acheteurs du Sud-Ouest s'accompagne d'un sens aigu des affaires; un fabricant qui offre un produit de qualité à un prix compétitif sera bien reçu. Les hommes d'affaires ne doivent pas oublier que ce marché présente des caractéristiques régionales bien définies en raison de diverses influences culturelles, historiques et climatiques.

Matériel de défense

Les programmes canado-américains de partage pour la mise au point et la production de matériel de défense facilitent l'accès sur ce marché; en vertu de ces ententes, le matériel canadien de défense peut être importé en franchise aux États-Unis et il n'est pas assujéti aux restrictions du programme d'achat aux États-Unis. Par conséquent, les acheteurs locaux évalueront les firmes canadiennes d'après les mêmes critères de prix, de qualité et de livraison que ceux qu'ils appliquent à l'égard des fournisseurs américains.

Voici comment les firmes canadiennes peuvent pénétrer ce marché : (a) soumissionner pour les grands contrats de défense offerts par divers organismes acheteurs du ministère de la Défense ou à l'issue des demandes reçues par la Corporation commerciale canadienne (CCC); et (b) vendre à des sociétés améri-