

d'excellents moyens de promotion. Pourvu qu'il y ait relance du secteur du logement, ce marché présente d'excellentes possibilités à long terme.

Mobilier de bureau

La construction commerciale dans la région nord-ouest de la côte du Pacifique, spécialement à Seattle et à Portland, a connu plusieurs années d'essor, et cette tendance devrait durer encore quelques années. Cela veut dire qu'il existe d'excellentes possibilités pour les fabricants canadiens de pupitres, de fauteuils et de postes de travail (systèmes acoustiques pour bureaux en aménagement paysagé).

Produits alimentaires

Chaque année, la Northwest Food Dealers Association tient un congrès auquel assistent un bon nombre de ses membres. La participation officielle du Canada à cette exposition ainsi que d'autres activités promotionnelles parrainées par le Consulat général ont constitué un bon tremplin pour les entreprises canadiennes qui cherchent des débouchés dans ce secteur.

Matériel de défense

Généralités

L'accès au marché américain du matériel de défense se trouve facilité par l'Accord canado-américain sur le partage du développement et de la production de défense en vertu duquel le matériel de défense canadien peut être importé aux États-Unis en franchise de droit et sans être assujetti aux restrictions de la politique de l'achat chez soi. Cela signifie que les acheteurs américains évalueront les entreprises canadiennes selon les mêmes critères de prix, de qualité et de livraison qu'ils appliquent à leurs fournisseurs américains.

Pour s'emparer d'une part de ce marché, les entreprises canadiennes peuvent :

- (a) soumissionner pour obtenir des contrats des divers organismes d'achat du département de la Défense ou répondre aux demandes que ceux-ci envoient à la Corporation commerciale canadienne (CCC); et
- (b) vendre aux sociétés américaines qui se voient accorder les contrats principaux. Le Délégué com-