

cette position prédominante par des innovations sur le plan des produits, par un programme de location de matériel à des entreprises de nettoyage à contrat, et par l'implantation de son siège en plein centre de la région.

- . Dans cette région, les laveuses à forte pression sont surtout vendues directement aux utilisateurs, par le biais des vendeurs de l'entreprise ou des représentants du fabricant. Bien qu'il existe certains distributeurs spécialisés dans ce matériel, leur rôle premier est de fournir les pièces de rechange, le service et les programmes de location requis.
- . Le marché du matériel d'utilisation courante est actuellement caractérisé par une faible croissance et par de faibles marges de profit sur les unités et les pièces. On croit généralement qu'il est difficile de soutenir un réseau de distribution dans cet environnement.
- . Pour réussir, les fabricants canadiens devront offrir des produits innovateurs, avoir de solides compétences techniques, avoir un bon service après vente et disposer de capitaux suffisants.

3. Nettoyeuses

Cette catégorie de produits comprend (1) les nettoyeuses de pièces et (2) les dégraisseuses au solvant et les nettoyeuses à l'eau, d'utilisation courante ou spécialisée.

a. Nettoyeuses de pièces

- . Le marché des nettoyeuses de pièces dans la région américaine des Grands Lacs représentait de 2 à 3 millions de dollars en 1982, et une très faible croissance est attendue dans l'avenir prévisible.
- . Les principales industries utilisatrices sont les établissements de service automobile, les entreprises de refabrication et les ateliers d'usinage.