

associations étaient d'avis, de façon générale, qu'il y aurait une croissance annuelle de 4 à 5 % dans la bijouterie de fantaisie, et de 2 % dans la joaillerie fine d'ici 1990.

Interrogés au sujet des répercussions de la dévaluation du dollar américain et de l'Accord du libre-échange, les représentants des associations américaines ont répondu en soulignant les exportations américaines. Par exemple, les associations prévoient que la dévaluation du dollar américain favorisera les exportations américaines de bijoux mode. Les pays visés par cette exportation accrue comprennent le Canada, certains pays d'Europe (Angleterre, France, Pays-Bas, Allemagne fédérale) et le Japon. Les associations s'attendent à ce que les marges de profit soient inférieures à la normale. Cependant, les représentants de ces associations pensent que le volume accru permettra de maintenir le seuil de rentabilité.

Les entrevues avec les représentants des associations ont permis d'identifier les expositions commerciales importantes et les publications bien connues utilisées par l'industrie. (Voir l'annexe 8). Les fournisseurs canadiens pourraient saisir l'occasion offerte par ces expositions et ces publications pour commercialiser leurs produits auprès des importateurs américains.

Les représentants des associations éprouvaient une certaine réticence à discuter des répercussions de l'Accord du libre-échange sur l'industrie de la bijouterie; leurs seuls commentaires étaient à l'effet que s'il était possible de créer une demande au Canada, les exportations au Canada augmenteraient.

De façon générale, les associations américaines perçoivent l'industrie de la bijouterie canadienne comme étant une industrie modeste mais bien administrée. Toronto et Montréal sont considérés comme étant les principaux centres de cette activité. Le marché canadien de la bijouterie avait la réputation d'être restreint et de privilégier les produits traditionnels, les bijoux en or et la joaillerie.