

Résultats de l'entrevue

Même si aucune des associations ne pouvait fournir de prévisions précises sur le niveau futur de la croissance de l'industrie du matériel de télécommunication, elles s'entendaient généralement pour affirmer que l'industrie demeurerait vigoureuse à travers le monde et que les expéditions s'accroîtraient au cours des quelques prochaines années. La NATA, l'ICA et la TIA étaient d'avis que le marché grandissait; cependant, la NATA a aussi ajouté que l'industrie américaine perd sa part du marché au profit des compétiteurs étrangers. L'IASUS a fait savoir qu'après une période de turbulence dans l'industrie du matériel de communication par satellite, les perspectives pour ses membres semblent être plus prometteuses. En ce qui concerne la dévaluation du dollar américain, toutes les associations interrogées ont déclaré que le recul n'avait pas eu d'impact important sur le commerce dans le secteur du matériel de télécommunication, ce qui semble quelque peu contredire les déclarations précédentes relatives à la part du marché américain et porte à croire que la diminution de la part pourrait être attribuable à des facteurs autres que le prix.

Tant la NATA que l'ICA étaient d'avis que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis serait profitable aux fournisseurs de matériel de télécommunication autant canadiens qu'américains. La NATA a souligné que le Canada est actuellement le plus important marché pour les fournisseurs américains et que l'Accord éliminerait des barrières importantes, favorisant ainsi un accroissement du commerce dans les deux sens. La NATA et l'AEA jugeaient que l'Accord amènerait une amélioration importante de la balance commerciale américaine. Cependant, la TIA ne croyait pas que l'Accord aurait un impact notable. L'IASUS a noté que les relations commerciales actuelles entre le Canada et les États-Unis étaient bonnes et que l'Accord ne modifierait pas de façon marquée le commerce du matériel de communication par satellite. D'après les associations, les produits particuliers, susceptibles d'être touchés par l'Accord, englobent les fibres optiques, les télé-imprimeurs et les télésécripteurs, les pièces et appareils de téléphone et le matériel de commutation téléphonique. Quand nous leurs avons demandé quelle était leur vision de l'industrie canadienne du matériel de télécommunication, les associations ont donné des réponses contradictoires. La NATA a déclaré que l'industrie canadienne n'était pas compétitive et qu'elle avait beaucoup de <<rattrapage>> à faire pour arriver à concurrencer les fabricants américains. Par contre, l'IASUS était d'opinion que les Canadiens avaient une longueur d'avance sur les États-Unis en matière de communication par satellite. Selon la TIA, l'industrie canadienne est vigoureuse, notamment en raison de la présence de Northern Telecom et de Microtel. Cette association considérait que les fabricants canadiens fabriquaient des produits de meilleure qualité et plus innovateurs que les fabricants américains.

Les associations américaines interrogées ont fourni le nom des foires commerciales et des publications de l'industrie qui devraient intéresser les exportateurs canadiens de l'industrie des télécommunications. On trouvera cette liste à l'annexe 9.