

L'industrie canadienne de la fourrure

Le Conseil canadien de la fourrure mène une importante campagne d'exportation lancée par les fabricants de fourrure canadiens — et il semblerait qu'elle donne des résultats!

Malgré les conditions difficiles du marché, les exportations de vêtements de fourrure canadiens ont fait un bond de 15 % en 1991 et ont augmenté de 9 % au cours des six premiers mois en 1992 par rapport à la même période l'année précédente.

La croissance de la demande de produits de fourrure canadiens a été particulièrement forte (+ 27 %) aux États-Unis, qui achètent environ les deux-tiers des exportations de l'industrie, mais

aussi au Royaume-Uni, en France, en Espagne et au Japon (+ 31 %).

Selon M. Jerry Jacob, président du Conseil canadien de la fourrure, « le commerce international de la fourrure évolue rapidement et les entreprises ayant les meilleures capacités d'adaptation réussiront. Nous faisons face à un marché vraiment mondial. »

En réponse, le Comité d'adaptation de l'industrie canadienne de la fourrure (sous les auspices du Conseil canadien de la fourrure et d'Employ et Immigration Canada) favorise une méthode intégrée de restructuration de l'industrie.

Un élément clé de la stratégie consiste à promouvoir les modélistes canadiens

novateurs en vêtements de fourrure, afin de faire la distinction entre les produits canadiens et les importations bas de gamme (en provenance par exemple de la Corée et de Hong Kong) et d'attirer les jeunes consommateurs. Le Comité s'efforce aussi de perfectionner les compétences en finances et en établissement de plan d'entreprise, dans un secteur dominé par des producteurs de taille relativement faible, et de moderniser les techniques marchandes et les canaux de distribution.

En novembre 1992, le Conseil canadien de la fourrure a lancé une campagne de promotion d'un million de dollars pour mettre à l'essai sa stratégie de promotion des modélistes sur le marché canadien. La réaction des consommateurs, du milieu des affaires et des médias de mode canadiens a été excellente. Le Conseil canadien de la fourrure étend actuellement ses activités internationales afin de miser sur la lancée de la reprise des exportations.

Récemment, le Conseil a décidé de gérer directement l'Exposition nord-américaine de mode de la fourrure qui se tient à Montréal tous les ans, au printemps. Cette exposition, qui est la plus importante foire commerciale de fourrures en Amérique du Nord, attire des centaines d'acheteurs et d'exposants des États-Unis, de l'Europe et de l'Asie. Cette année, comme les autres années, la foire aura lieu à la Place Bonaventure, à Montréal, du 5 au 8 mai.

Les documents de promotion des modélistes préparés par le Conseil et un nouveau film vidéo expliquant la contribution de l'industrie à l'environnement sont en cours d'adaptation et de traduction en vue de les utiliser à l'échelle internationale. Des agents seront recrutés afin d'explorer de nouveaux débouchés pour les produits canadiens sur des marchés établis et nouveaux, notamment en Italie, en Espagne, en Allemagne et au Japon. Environ la moitié de la production canadienne de vêtements de fourrure est

(Voir page 5 : Fourrure)

Le Centre des services aux entreprises, pour un meilleur accès à l'information

Le projet pilote lancé récemment au Manitoba, pourrait se révéler une aubaine pour les entreprises exportatrices et prêtes à exporter dans tout le Canada.

Le Centre des services aux entreprises du Canada, projet pilote axé principalement sur les petites et moyennes entreprises, peut être décrit comme un service centralisé de « magasinage » d'information.

C'est un dépôt qui peut diffuser — rapidement et facilement — des renseignements sur les programmes, les services, les activités et les personnes-contacts des gouvernements et des entreprises du secteur privé. En effet, l'information fournie peut être vitale pour augmenter les capacités d'exportation d'une entreprise.

Le concept combine un système de répondre téléphoniquement de conception spéciale à un réseau d'informations commerciales — une banque de données qui fournit aux agents du Centre des renseignements à l'aide d'un clavier d'ordinateur.

Cela veut dire que les entreprises qui cherchent des renseignements sur le commerce et l'exportation peuvent présenter leur demande et recevoir les réponses par téléphone ou par fax, et ce, grâce au système informatique.

Le système comprend aussi FAXBACK, un service offert 24 heures sur 24, qui permet aux clients de recevoir les renseignements demandés en appuyant sur les touches du clavier de leur téléphone.

Une ligne réservée aux événements commerciaux est aussi disponible afin de renseigner les parties intéressées sur les manifestations à venir.

Le Centre est le produit d'une collaboration entre les gouvernements fédéral et provincial, des chambres de commerce, des associations d'affaires et de l'université du Manitoba.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec M^{me} Shannon Coughlin, directrice, Centre des services aux entreprises du Canada, Winnipeg (Manitoba). Tél. : (204) 983-2097.