

Les fabricants locaux de matériel de scierie se sont surtout consacrés au traitement des feuillus mais, devant le défi d'intégrer de nouvelles technologies, la plupart d'entre eux se sont associés à des fabricants étrangers pour obtenir le matériel connexe, comme les scies à ruban.

Le secteur qui semble le plus prometteur pour les fournisseurs de matériel est celui des scieries de résineux. En effet, les possibilités d'ouvrir des usines de résineux à grande échelle, mises de l'avant dans le programme du FAFPIC, offrent des débouchés considérables aux fournisseurs. La nécessité pour les scieries de résineux australiennes de répondre à l'accroissement des ressources disponibles ouvre de nouvelles portes aux fournisseurs australiens et étrangers.

#### 2.4 LES TARIFS DOUANIERS

De façon générale, l'équipement de scierie et le matériel connexe entrent en Australie sous l'article tarifaire 8465, «machines-outils pour le travail du bois». Les machines à scier sont inscrites à l'article 8465.91.00 de la liste tarifaire, et les droits d'importation s'établissent comme suit :

- À compter du 1<sup>er</sup> juillet 1990 - 19 %;
- À compter du 1<sup>er</sup> juillet 1991 - 17 %;
- À compter du 1<sup>er</sup> juillet 1992 - 15 %.

Une taxe de vente supplémentaire de 20 p. 100 s'applique à l'importation en Australie de matériel de scierie.

Les tentatives visant à obtenir des renseignements sur la quantité de matériel de scierie qui pénètre en Australie, d'après les statistiques locales, ont été infructueuses. Comme cela se fait dans de nombreux secteurs, les importations de plusieurs produits sont calculées ensemble, ce qui empêche de glaner des données utiles et de comparer les résultats. Naturellement, les intervenants de l'industrie hésitent à divulguer la quantité de leurs importations. On peut toutefois affirmer que les principaux pays exportateurs de matériel de scierie en Australie sont la Suède, les États-Unis et le Canada.

#### 2.5 CONSEILS AUX NOUVEAUX EXPORTATEURS

Les fabricants canadiens de matériel de scierie qui n'ont pas encore pris pied dans le marché australien auraient avantage à s'associer à un fabricant local, à obtenir une cession de licence ou à former une coentreprise. Ce genre d'association permettrait au nouvel exportateur d'obtenir dès le départ un créneau du marché et de prendre pied dans le marché de la Nouvelle-Zélande, grâce à l'entrée en vigueur du «Closer Economic Relations Agreement» permettant l'accès en franchise des deux côtés de la mer de Tasman.