

SOMMAIRE

Ce rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. L'objectif de la présente étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les constatations de chaque rapport se fondent sur une analyse des statistiques commerciales des États-Unis et sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les sociétés canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple des renseignements sur les sociétés qui se sont montrées intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les sociétés recensées ont jugé les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

L'industrie de la chaussure est l'un des secteurs examinés par cette étude. Nous avons mené une enquête auprès d'importateurs américains de chaussures pour mesurer l'incidence de la dévaluation du dollar américain sur les importations provenant de pays développés et pour évaluer les chances qui s'offraient aux Canadiens de remplacer ces importations. Les résultats de l'enquête sont révélateurs : 84 % des répondants ont dit que la baisse du dollar américain s'était traduite par une hausse du prix de leurs importations et que, par conséquent, ils commençaient à rechercher activement d'autres fournisseurs. Si un grand nombre des importateurs interrogés n'avaient jamais acheté de produits canadiens, la majorité d'entre eux se sont dits intéressés à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens susceptibles d'offrir des substituts aux coûteuses importations actuelles.

Outre l'analyse des débouchés pour certains produits, le présent rapport contient les coordonnées des entreprises américaines interrogées ayant manifesté de l'intérêt pour la recherche de nouveaux fournisseurs de chaussures. Ces importateurs souhaitent que les fabricants canadiens leur renseignent sur leurs produits au moyen d'envois postaux, de kiosques à des foires commerciales ou de contacts personnels. La vaste majorité des répondants ont déclaré que rien ne les empêchait d'importer du Canada, mais les droits de douane présentement appliqués sur les