

prochaines années. Leurs réponses à la question de l'incidence de la dévaluation du dollar américain étaient vagues. Selon la «Footwear Industries of America», les exportations américaines vers le Canada n'augmenteront pas beaucoup car le Canada est déjà un grand importateur de chaussures américaines. À son avis, les exportations canadiennes vers les États-Unis n'augmenteront pas beaucoup non plus à cause de la petite capacité de production des fabricants canadiens. Quant à l'«International Footwear Association», elle a répondu qu'elle ne connaissait pas assez les dispositions de l'Accord de libre-échange pour se prononcer, mais qu'à son avis, les possibilités étaient bonnes pour le Canada aussi bien que pour les États-Unis.

Les associations américaines considèrent que l'industrie canadienne de la chaussure et des accessoires est bien gérée, efficace et compétitive. Cependant, étant donné la petite taille de son marché et sa faible capacité de production, l'industrie canadienne n'est pas considérée comme un poids lourd qui doit préoccuper l'industrie américaine.

Les associations américaines nous ont donné une liste partielle des foires commerciales, expositions et publications les plus importantes. Cette liste est présentée à l'annexe 8; les noms des personnes avec qui communiquer pour obtenir plus de renseignements y sont précisés.