

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Les industries qui fabriquent des pièces et des produits finis classés dans la catégorie des «machines de bureau» sont nombreuses, mais elles s'apparentent de plus en plus aux industries de l'informatique et de l'électronique. En 1987, les livraisons de l'industrie américaine de l'informatique se chiffraient au total à 57,5 milliards de dollars US. De 1988 à 1992, son taux de croissance annuel devrait atteindre 10 % en moyenne. Le segment des ordinateurs individuels ou des micro-ordinateurs, qui accapare une grande part des dépenses totales affectées aux machines de bureau, augmentera à un taux de 6 % au cours de cette période.

La présente étude porte sur les importations de diverses machines à calculer et machines de traitement des données, de pièces de ces machines et de matériel annexe. Selon les estimations, la valeur de ces importations s'élevait à 14,7 milliards de dollars US en 1987, soit une hausse de 26 % par rapport à 1986 lorsqu'elle était de 11,7 milliards de dollars US. Les produits japonais comptaient pour 43,5 % du marché global des importations américaines en 1986, par opposition à 35,7 % en 1982. D'autres pays du bassin du Pacifique, notamment Singapour et Taiwan, ont augmenté sensiblement leurs parts du marché américain entre 1982 et 1986, tandis que les pays d'Europe et le Canada ont vu leurs parts proportionnelles de ce marché baisser de beaucoup. Plus précisément, la part du Canada est passée de 17,3 % en 1982 à 6,9 % en 1987 pour ce qui est des importations américaines des produits à l'étude.

Les résultats de l'enquête menée auprès d'importateurs américains montrent que près de 70 % d'entre eux sont confrontés à une hausse du prix de leurs importations à cause de la dévaluation du dollar américain. Par conséquent, un grand nombre d'entre eux voudraient bien que les fabricants canadiens communiquent avec eux afin d'étudier la possibilité de les substituer à leurs fournisseurs actuels.

Ces importateurs préfèrent se renseigner sur les entreprises canadiennes au moyen de brochures et de contacts directs de la part du fabricant canadien ou de son représentant. Les importateurs interrogés s'approvisionnent à l'étranger principalement pour obtenir de meilleurs prix ou parce que les produits recherchés ne sont pas disponibles aux États-Unis, ou pour ces deux raisons à la fois.

L'enquête menée auprès des importateurs américains a révélé des débouchés particuliers pour les fabricants canadiens. Plus précisément, certaines firmes américaines recherchent de nouveaux fournisseurs d'une vaste gamme de produits, notamment d'ordinateurs pré-assemblés, de cartes d'ordinateurs individuels, d'écrans de visualisation, de modems, de pièces et accessoires d'imprimante, de circuits intégrés y compris de micro-processeurs, de blocs d'alimentation et d'assemblages en tôle. L'annexe 1 donne des renseignements sur les entreprises qui recherchent ces produits. De plus, l'annexe 2 contient la liste des sociétés qui voudraient en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens de machines de bureau en général.