

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

L'industrie des appareils médicaux englobe une vaste gamme de produits. Les principaux groupes de produits qui constituent l'objet de la présente étude sont les appareils thérapeutiques électromédicaux, y compris les supports chirurgicaux; les appareils électromédicaux; les instruments d'optique à usage médical, dentaire et vétérinaire; et les pièces d'instruments médicaux, dentaires et vétérinaires. Ces catégories de produits comprennent notamment les défibrillateurs cardiaques et les appareils d'enregistrement des fonctions physiologiques. Ce sont les plus grands segments du marché des instruments médicaux et dentaires desservis par les exportateurs européens et japonais.

En 1987, les livraisons américaines d'instruments médicaux et dentaires se chiffraient à 20,8 milliards de dollars US, alors que les importations américaines d'appareils de référence s'élevaient à 2,3 milliards de dollars US selon les estimations. Ce rapport traite des importations d'appareils de référence d'une valeur de quelque 944,6 millions de dollars US. Les pays d'Europe et le Japon ont vu leurs parts du marché américain baisser en général depuis 1986, mais la part du Canada est restée petite. La demande d'instruments médicaux et dentaires devrait continuer d'augmenter aux États-Unis pendant les cinq prochaines années. Les fabricants canadiens ont l'occasion de promouvoir agressivement leurs produits et d'accroître leurs exportations vers les États-Unis.

L'enquête que nous avons menée auprès d'importateurs américains d'appareils médicaux de référence a révélé que plus de 75 % des répondants étaient confrontés à une hausse du prix de leurs importations à cause de la dévaluation du dollar américain. Par conséquent, la plupart d'entre eux ont dit qu'ils étaient disposés à envisager des achats au Canada. De plus, environ le tiers des importateurs américains interrogés ont déclaré qu'ils augmenteraient leurs achats de produits canadiens si l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis était conclu.

Les importateurs américains que les produits canadiens intéressent préfèrent que les fabricants canadiens les renseignent directement sur leurs produits en leur envoyant des brochures et des listes de produits, ainsi que par le truchement de publications spécialisées et de foires commerciales. Les facteurs qui poussent le plus souvent les importateurs à s'approvisionner à l'étranger sont le prix des produits et l'insuffisance de l'offre intérieure.

L'enquête que nous avons menée auprès d'associations américaines liées à l'industrie des instruments médicaux et dentaires a montré que certains produits canadiens étaient jugés excellents. Cependant, les associations estiment que la production des fabricants canadiens est insuffisante pour combler la demande américaine.