

de vêtements canadiens de fourrure à destination du Japon pourraient atteindre 30 millions de dollars en 1985. Les principales possibilités pour l'industrie sont limitées à la gamme des vêtements de prix moyen à prix élevé, c'est-à-dire là où l'industrie canadienne peut concurrencer les autres fournisseurs en prix, en qualité, en style et en variété. La portion de luxe du marché est fortement concurrentielle et représente environ 10 % de la consommation totale de fourrures au Japon. Le choix du canal de distribution qui convient est limité car il n'y a que cinquante grossistes au Japon qui manipulent presque toutes les fourrures importées.

### Industrie canadienne

L'industrie canadienne des vêtements de fourrure est composée d'environ 335 entreprises, a à son service près de 2 600 employés et est surtout concentrée à Montréal et à Toronto. Chacune de ces villes accapare respectivement 80 et 15 % de l'activité dans ce secteur. Les expéditions en 1980 ont été évaluées à 273 millions de dollars.

La plupart des entreprises sont relativement petites et 90 % d'entre elles ont des ventes inférieures à 5 millions de dollars. Aussi, beaucoup d'entre elles n'ont-elles pas les ressources ou la capacité nécessaires pour desservir efficacement les marchés mondiaux.

Environ 40 % des entreprises se consacrent activement à l'exportation. Certaines des plus importantes et des plus dynamiques exportent depuis le début des années 70, mais la plupart des petites entreprises sont relativement nouvelles sur le marché de l'exportation et n'y sont vraiment actives que depuis trois ou quatre ans.

En 1980, l'Europe, le plus important marché pour les fourrures du Canada, a absorbé 75 % des expéditions de fourrures canadiennes pour une valeur de 96 millions de dollars. Le Japon et les États-Unis sont les principaux autres marchés. Toutefois, à quelques exceptions près, cette industrie n'a pas accordé beaucoup d'importance à ces deux derniers marchés.

L'industrie de la fourrure étant entièrement dans la main d'intérêts canadiens et contrôlée par eux, elle est libre et flexible pour la détermination de ses politiques d'exportation. La plupart des entreprises les plus importantes sont relativement efficaces, même s'il y a encore beaucoup de place pour des améliorations techniques.