

## II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK SUR LES PRODUITS EN MATIÈRE PLASTIQUE

L'industrie des plastiques englobe un vaste éventail de produits de consommation, produits commerciaux et produits industriels dans des branches d'activité encore plus nombreuses. Le présent rapport concentre cependant sur le groupe des produits divers, notamment : les tubes et tuyaux en plastique ou en caoutchouc, non dénommés ailleurs, avec ou sans accessoires; les articles ménagers en plastique ou en caoutchouc, non dénommés ailleurs; les emballages en plastique ou en caoutchouc, non dénommés ailleurs; les garnitures en plastique ou en caoutchouc; et les articles en plastique ou en caoutchouc, non dénommés ailleurs. Les pellicules et feuilles de plastique, y compris les sacs, font l'objet d'une étude distincte qui est en cours et sera publiée plus tard.

Suite à une croissance réelle de 12 % en 1987, qui fut alimentée par une forte demande de produits en plastique dans les secteurs de l'automobile, de la construction, des biens de consommation, des emballages et du matériel électrique/électronique, les perspectives de l'ensemble de l'industrie des produits en plastique semblent très bonnes. Selon les prévisions du Département du Commerce des États-Unis, l'industrie des produits divers en plastique (annexe A 891.0), sur laquelle concentre la présente étude, connaîtra un taux annuel de croissance réelle de 8 % en 1988.

Une enquête menée auprès d'importateurs américains des produits de référence a montré que plus de 80 % d'entre eux paient leurs importations plus cher par suite de la dévaluation du dollar américain. Par conséquent, la majorité d'entre eux voudraient bien recevoir des renseignements sur les fabricants canadiens de produits en plastique et sur leurs produits. La liste de ces importateurs, y compris leur nom, adresse et numéro de téléphone, est présentée à l'annexe 1. De plus, parmi les importateurs interrogés, trois sur dix ont dit qu'ils augmenteraient leurs importations de produits canadiens par suite de la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. L'annexe 2 contient la liste des importateurs qui voudraient en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens de produits en plastique en général.

Les truchements par lesquels ces importateurs américains voudraient être renseignés sur les produits canadiens varient : l'envoi par la poste de brochures, des annonces publicitaires ou articles parus dans des publications industrielles, des contacts personnels avec les représentants des fabricants, et la visite des usines des fabricants. Le facteur qui influe le plus sur la décision d'achat est une recommandation personnelle de la part d'un collègue. Les raisons les plus répandues pour lesquelles les entreprises américaines importent des produits en plastique sont le prix et l'insuffisance de l'offre intérieure. Moins de 10 % des importateurs achètent des produits étrangers à cause de leur qualité supérieure.