

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK SUR L'INDUSTRIE AMÉRICAINE DU MEUBLE

Malgré le faible taux de croissance prévu dans l'industrie américaine du meuble au cours des prochaines années, il semble que les fabricants canadiens de meubles aient de bonnes chances d'accroître leur part du marché des importations américaines qui s'élève à plus de trois milliards de dollars US. Les principaux concurrents du Canada (en ce qui a trait aux pays d'Europe et au Japon) dans ce marché sont l'Italie, l'Allemagne, le Danemark et le Japon. Cependant, l'appréciation de la monnaie de ces pays par rapport au dollar américain contraindra peut-être les entreprises américaines à changer de fournisseurs. Certes, les importations d'Allemagne de l'Ouest, du Danemark et du Japon ont baissé au cours du premier semestre de 1987 en comparaison des niveaux enregistrés en 1986.

Les résultats de l'enquête menée auprès d'importateurs américains au début de 1988 confirment cette observation. Plus de 90 % des répondants signalent que le prix de leurs importations avait augmenté à cause de la dévaluation du dollar américain et montrent de l'intérêt pour les fournisseurs canadiens. Les incidences de l'Accord de libre-échange sont incertaines car une forte proportion des acheteurs n'en ont pas étudié les répercussions éventuelles. Environ 10 % des répondants ont cependant dit qu'ils augmenteraient leurs achats de meubles canadiens si l'Accord était conclu.

Les importateurs américains préfèrent se renseigner sur les entreprises canadiennes au moyen de brochures et de listes de produits publiées par le fabricant ainsi qu'au moyen d'entretiens lors de foires commerciales. La participation aux foires est d'importance critique car la plupart des répondants fondent leurs décisions d'achat notamment sur les renseignements recueillis lors de ces manifestations. Le prix et la qualité des meubles sont des facteurs clés qui incitent les entreprises américaines à acheter un produit importé plutôt qu'un produit américain.

D'après les résultats de l'enquête menée auprès d'associations américaines qui sont liées à l'industrie du meuble, l'industrie estime que les produits canadiens sont compétitifs sur le marché américain et que les points forts des fabricants canadiens sont le secteur des meubles rembourrés et la diversité des modèles qu'ils offrent. La plupart des répondants croient que l'Accord de libre-échange aura peu d'effet sur l'industrie américaine du meuble.

Notre enquête a permis de mettre en évidence certains créneaux pour les fabricants canadiens. On recherche des fournisseurs de chaises de salle à dîner, de tables d'appoint, de sièges rembourrés de style moderne, de tables de salle à dîner en marbre, de piètements de table, de sièges de bureau et de meubles pour enfants. L'annexe 1 donne des renseignements sur les entreprises qui recherchent ces produits. L'annexe 2 contient la liste des sociétés qui voudraient recevoir des renseignements additionnels sur les fournisseurs canadiens de meubles.