

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Le secteur du matériel électrique américain englobe les produits et groupes de produits suivants : disjoncteurs, commutateurs, fusibles, connecteurs, transformateurs, redresseurs, conducteurs électriques isolés et appareils d'éclairage. Au total, la valeur des groupes de produits visés par l'étude sur le marché d'importation américain se chiffrait à environ 3,7 milliards de dollars US en 1988.

Selon les renseignements fournis par l'USDOC, les expéditions américaines de matériel électrique qui sont de nature variée se répartissent de la façon suivante : transformateurs d'alimentation, transformateurs de distribution et transformateurs spéciaux (pour une valeur de 3,0 milliards de dollars en 1988), appareillage de connexion (4,9 milliards), moteurs et génératrices (6,2 milliards) et appareils de commande industriels (5,2 milliards) (en dollars US constants de 1982). L'USDOC rapporte que la valeur des expéditions d'appareils d'éclairage en 1988 a été de 5,3 milliards de dollars US constants de 1982. D'après les prévisions, le marché américain du matériel électrique et des appareils d'éclairage ne connaîtra pas une croissance importante.

Les ventes de matériel électrique dépendent de la demande venant des services publics d'électricité et de l'industrie de la construction résidentielle et non résidentielle. D'après les prévisions pour la période 1989 - 1993, les services publics d'électricité vont probablement mettre un frein à l'installation de postes et de transformateurs de distribution. La valeur des expéditions de l'industrie des appareillages de connexion va sans doute diminuer par suite de la faible demande venant du secteur de la construction non résidentielle, ce qui entraînera un fléchissement des ventes de systèmes d'alimentation industriels et commerciaux. De même, la valeur des expéditions de moteurs et de génératrices va sans doute rester au même niveau dans les prochaines années, étant donné la faible demande venant du secteur de la construction résidentielle et la vive concurrence des produits importés.

On s'attend à ce que le marché du matériel de commande industriel croisse entre 1989 et 1993 en raison principalement d'investissements accrus qui se traduiront par la construction de nouvelles usines et par l'acquisition de matériel neuf. Les niveaux de la construction non résidentielle influenceront sur la valeur des expéditions d'appareils d'éclairage. Par ailleurs, l'investissement dans la construction d'édifices commerciaux neufs a diminué à la suite des restrictions touchant les abris fiscaux immobiliers. La croissance du secteur des appareils d'éclairage devrait se poursuivre durant la période 1989-1993 en raison de la nécessité de remplacer ou de moderniser les installations existantes et de fournir un éclairage approprié à la bureautique.

L'enquête auprès des importateurs américains des produits visés par l'étude a révélé qu'un peu plus de 65 % des répondants ayant importé ces produits en 1988 avaient payé plus cher pour leurs importations en raison de la dévaluation du dollar US. La majorité des répondants (71,4 %) qui n'avaient pas encore fait l'essai des produits électriques canadiens se sont dit intéressés à en connaître davantage sur les fabricants canadiens, afin de voir dans quelle mesure leurs produits pourraient