

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Le secteur du matériel de manutention des matériaux des États-Unis comprend un groupe de produits (Matériel de levage, de chargement et de manutention, n.d.a*, [Annexe A 744.2]). Les produits de ce groupe inclus dans l'étude sont les convoyeurs et les systèmes de convoyeurs, les palans, les treuils, les grues et le matériel de levage, de manutention, de chargement et de déchargement. Dans l'ensemble, les produits sur lesquels porte l'étude représentaient environ 188,2 millions de dollars US parmi les importations des États-Unis en 1988.

Les expéditions américaines de matériel de manutention des matériaux sont regroupées dans les rapports de l'USDOC sur les expéditions américaines de machines pour la construction. La valeur totale des expéditions de cette industrie en 1988 s'élève à 14,5 milliards de dollars US. Le département du Commerce estime que le marché américain pour ce type de matériel verra ses revenus s'accroître en 1989. Dans l'industrie des machines pour la construction, la vigueur de l'économie nationale, l'importance des dépenses du gouvernement fédéral et des administrations locales, et l'importance de la construction d'immeubles seront d'importants facteurs déterminants de la croissance.

Un sondage mené auprès des importateurs américains des produits à l'étude a montré que la majorité (60,4 %) des répondants qui avaient importé en 1988 faisaient face à des hausses des coûts de leurs importations à cause de la dévaluation du dollar américain. Un peu plus d'un tiers (38,2 %) des répondants qui n'avaient pas encore eu recours à des fournisseurs canadiens étaient intéressés à en savoir davantage sur les produits canadiens. D'après environ 30 % des répondants qui envisageraient de s'approvisionner auprès d'entreprises canadiennes, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis fera augmenter leurs achats de produits canadiens. Mais la majorité des répondants qui pourraient s'approvisionner au Canada ont dit que l'Accord n'aurait aucun effet sur leur politique d'achat, tandis que 18,2 % ne s'étaient pas penchés sur l'effet de l'Accord sur le niveau de leurs achats.

Les répondants intéressés au matériel de manutention des matériaux ont dit préférer recevoir l'information sur les entreprises canadiennes et leurs produits sous forme de documents publicitaires, de publications de l'industrie, de foires commerciales et de visites des entreprises canadiennes et de leurs installations. La non-disponibilité du produit aux États-Unis était considérée par les répondants qui avaient importé en 1988 comme l'élément le plus important de leurs décisions de s'approvisionner à l'extérieur des États-Unis. Des entrevues avec des associations américaines liées à l'industrie du matériel de manutention des matériaux ont révélé que l'industrie canadienne est considérée comme étant un digne concurrent de l'industrie américaine.

* Non dénommé(e)s ailleurs