

# ÉTATS-UNIS

Présents dans plus de 130 villes aux quatre coins du monde, les 500 professionnels du commerce du **Service des délégués commerciaux** connaissent bien les marchés étrangers. Pour vous aider à percer sur ces marchés, notre Centre des études de marché et nos bureaux à l'étranger ont préparé plus de 600 études de marchés, disponibles gratuitement sur notre site Web. Ces études vous aideront à trouver des débouchés d'affaires à l'étranger et à mieux connaître votre marché-cible.

Nous vous offrons ici un résumé d'un marché. Pour obtenir une étude approfondie de ce marché ainsi que plusieurs autres études, rendez-vous sur notre site Web. Lorsque vous serez prêt à faire des affaires à l'étranger, utilisez notre site Web pour communiquer avec nos bureaux à l'étranger et demandez nos services personnalisés électroniquement.

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)



# Le marché des jouets

Le marché américain des jouets est le plus important du monde et ne cesse de s'accroître. En 1999, les ventes de jouets aux États-Unis se sont chiffrées à 35 milliards de dollars, et on s'attend à ce qu'elles atteignent quelque 50 milliards d'ici 2004. Les exportations canadiennes de jouets et de composantes de jouets à destination du marché américain ont totalisé 253 millions de dollars en 1999 et pourraient connaître une hausse significative ces prochaines années.

## Aperçu du marché

Le secteur américain du jouet est dominé par un petit nombre de grandes entreprises qui commercialisent une vaste variété de produits sous diverses marques. Chefs de file du secteur, Mattel et Hasbro n'hésitent pas à acquérir de petites entreprises qui conçoivent des produits novateurs mais ne sont pas en mesure de répondre aux exigences du marché.

La Chine détient 90 % du marché américain d'importation de jouets. Le Mexique, le Japon, Taïwan, Hong Kong et le

Canada sont au nombre des autres pays actifs. Les sociétés qui connaissent du succès ont des marques reconnues à l'échelle mondiale, ce qui ne les empêche pas d'adapter leurs produits pour plaire aux consommateurs. Ces sociétés sont suffisamment grandes et ont assez d'expérience pour pénétrer un marché sans difficulté, et il est donc rare qu'elles forment des coentreprises.

Les plus grands magasins de vente au détail de jouets aux États-Unis sont Wal-Mart et Toys "R" Us. Les grands détaillants dominent le marché à un point tel qu'en 1998, les 10 principaux d'entre eux avaient réalisé 60 % de toutes les ventes au détail de jouets.

## Tendances

Selon les analystes, la tendance dominante sera aux contrats de distribution exclusifs pour les produits de marque et les produits conçus exclusivement pour des détaillants particuliers. À l'heure actuelle, la production sous licence de jouets combinant des personnages ou des événements qui s'inspirent du monde du sport ou du divertissement est privilégiée par les intervenants du secteur. Les petits Américains regardant jusqu'à 4,4 heures de télévision par jour, les possibilités d'association d'un jouet et un personnage d'émission de télévision sont nombreuses. La vente de produits fabriqués sous licence a représenté 46 % des ventes de jouets aux États-Unis en 1999, soit 11,7 milliards de dollars. Néanmoins, les jouets traditionnels, qui ont du succès depuis

des décennies, figurent toujours parmi les plus populaires. Les autos Hot Wheels, le jeu Operation et les fours Easy Bake demeurent parmi les 20 jouets les plus vendus aux États-Unis.

Selon les intervenants du secteur, les enfants grandissent plus vite que par le passé, délaissant ainsi les jouets traditionnels à un plus jeune âge. Les 10-14 ans préfèrent dorénavant regarder la télévision ou jouer à l'ordinateur. Soucieux de reconquérir une partie de ce marché, le secteur met au point de nouveaux produits novateurs visant à plaire aux enfants qui sont à l'aise avec la technologie.

## Débouchés

Les entreprises canadiennes peuvent se procurer une licence leur permettant de faire un lien avec des personnalités connues du monde du sport ou du divertissement, ou avec des personnages de films ou d'émissions de télévision. Il existe également des débouchés dans certains créneaux, dont celui des jouets didactiques de grande qualité et des nouveaux produits susceptibles de reconquérir le marché des 10-14 ans. Par le passé, les fabricants de jouets s'étaient contentés d'utiliser des puces

électroniques dans les jouets destinés aux garçons; or, les filles s'intéressent de plus en plus aux jeux et jouets de haute technologie.

Pour percer sur le marché américain des jouets, les entreprises canadiennes doivent offrir des produits de qualité et adopter une stratégie de commercialisation dynamique. Il est également essentiel d'assurer une présence marquée lors des principales activités sectorielles organisées aux États-Unis.

## Ce marché vous intéresse?

Pour en savoir davantage, nous vous invitons à lire *Aperçu : Le marché des jouets aux États-Unis*. Ce rapport et des centaines d'autres préparés par le Centre des études de marché du Service des délégués commerciaux peuvent être consultés au [www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

Plus de 600 études de marché portant sur 25 secteurs sont disponibles à :

[www.infoexport.gc.ca](http://www.infoexport.gc.ca)

## « DE L'EXPÉRIENCE À VOTRE ACTIF »

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

- Aperçu du potentiel de marché
- Recherche de contacts clés
- Information sur les entreprises locales
- Renseignements concernant les visites
- Rencontre personnelle
- Dépannage

Voir l'encart pour la liste de vos contacts pour l'industrie des produits de consommation aux États-Unis.

