

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

L'industrie du caoutchouc englobe un large éventail de secteurs. Le caoutchouc et les produits en caoutchouc sont utilisés dans les pneus, les tuyaux, tubes et courroies, les chaussures, les composants automobiles, les composants de plomberie, les articles ménagers et d'innombrables autres composants et produits finis. L'étude porte sur les produits suivants : tuyaux et tubes, courroies pour machines, articles ménagers, emballages, joints et articles divers en caoutchouc. Ces produits comptent pour la plus large part des importations américaines de produits en caoutchouc en provenance des pays développés.

Les expéditions américaines de caoutchouc et de produits en caoutchouc pour 1987 ont dépassé 27 milliards de dollars US (est) alors que les importations américaines des produits étudiés étaient évaluées à plus de 2 milliards de dollars US pour la même année. Les parts du marché américain détenues par l'Europe et le Japon ont généralement diminué depuis 1986 alors que la part du Canada s'est légèrement accrue. L'ensemble de la part réduite de l'Europe et du Japon a été absorbé par des pays comme Taiwan et Hong Kong. On prévoit que le marché américain du caoutchouc et des produits en caoutchouc connaîtra une croissance faible ou nulle pour les cinq prochaines années. Nos entreprises doivent donc remplacer des produits importés d'autres pays si elles veulent accroître leurs exportations sur le marché américain.

L'enquête menée auprès d'importateurs américains des produits à l'étude a révélé que plus de 80 % des répondants doivent payer plus cher pour leurs importations en raison de la dévaluation du dollar américain. Par conséquent, un grand nombre d'entre eux se sont dit intéressés à envisager des achats au Canada. De plus, environ 20 % des importateurs interrogés ont déclaré qu'ils accroîtraient leurs achats au Canada si l'Accord de libre-échange était conclu. Plusieurs importateurs américains n'avaient cependant pas encore réfléchi aux conséquences d'un tel accord sur leurs pratiques d'achat.

Les importateurs américains intéressés aux produits canadiens préfèrent que les sociétés canadiennes les renseignent directement sur leurs produits au moyen de brochures, de listes de produits, de contacts personnels ou de visites d'installations canadiennes par leurs représentants. Le prix et la qualité sont considérés comme des facteurs de moindre importance par rapport à la non-disponibilité du produit aux États-Unis lorsque les répondants doivent décider s'il y a lieu d'acheter à l'extérieur des États-Unis. Quelques-unes des sociétés interrogées importaient cependant des produits pour compléter leurs approvisionnements intérieurs.

L'enquête auprès d'associations américaines de l'industrie du caoutchouc a révélé que les produits canadiens sont bien perçus sur le marché américain; toutefois, on estime que les niveaux de production ne peuvent souvent pas répondre à la demande américaine.