

## II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Les importations américaines des deux groupes de machines à emballer faisant l'objet de cette étude ont connu une augmentation de 8,6 %, pour atteindre 586,5 millions de dollars US en 1987. Au cours de la période de 1982 à 1987, les importations de ces produits ont connu un taux de croissance annuelle moyen de 18,2 %. En 1987, les plus importants fournisseurs des États-Unis comprenaient l'Allemagne de l'Ouest, avec une part du marché de 33,9 %, l'Italie (21 %) et le Japon (12,8 %). Les fournisseurs canadiens représentaient 6,3 % du marché américain des importations en 1986, contre 8,1 % en 1982.

L'enquête que nous avons menée auprès des importateurs américains de machines à emballer a révélé que les raisons majeures qui poussaient les acheteurs à s'approvisionner à l'étranger étaient que les produits recherchés n'étaient pas fabriqués aux États-Unis ou que les prix des produits étaient moins élevés. Ces facteurs ont été identifiés par 36,8 % et 21,1 %, respectivement, des répondants. L'importance du prix dans la décision d'achat est particulièrement pertinente, étant donné les conséquences de la dévaluation du dollar américain sur les importations des machines à emballer. Les deux tiers des répondants ont déclaré que la dévaluation du dollar américain avait augmenté le coût de leurs importations en provenance de ces pays, et 43,2 % d'entre eux étaient intéressés à en savoir davantage au sujet des fournisseurs canadiens de machines à emballer.

Les personnes interrogées ont dit préférer recevoir l'information préliminaire sur les capacités d'approvisionnement des entreprises canadiennes par le biais de documents publicitaires, de contacts directs avec le fabricant ou des publications de l'industrie. Pour arrêter leur décision d'achat, les entreprises américaines interrogées se fient surtout à l'information fournie par une société mère, une filiale ou une société apparentée, obtenue dans les publications de l'industrie ou reçue sous forme de recommandation personnelle.

Selon 33 % des répondants, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis entraînera un accroissement des achats américains de machines à emballer canadiennes. L'Accord éliminera des droits variant dans une fourchette de 3,4 à 4,5 %, lesquels sont considérés comme un obstacle important à l'approvisionnement au Canada.

L'enquête a révélé des débouchés précis pour les fabricants canadiens de machines à emballer et de pièces. Ainsi, les importateurs américains dont les noms apparaissent à l'annexe 1 recherchent activement des sources d'approvisionnement pour des formuses-remplisseuses-scelleuses pour les bonbons, des suremballeuses pour les croustilles et la gomme et des