

à l'annexe 7. Les répondants qui n'étaient pas intéressés à acheter des produits d'origine canadienne ont mentionné les relations avec les sociétés-mères et les filiales comme obstacle.

ENQUÊTE AUPRÈS D'ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Nous n'avons pu communiquer qu'avec une seule association américaine. Il s'agit de la «Aircraft Electronics Association (AEA)», qui représente des sociétés oeuvrant dans le domaine de la promotion des ventes, de l'installation et de la maintenance de l'équipement et des produits électroniques de l'aviation. Elle intervient dans la réglementation, la mise à l'épreuve et la tenue à jour des codes d'éthique et des normes.

Notre entrevue avec les représentants de l'AEA nous a permis de recueillir l'information suivante :

- les tendances du marché et des prévisions sur l'avenir de l'industrie
- l'incidence de la dévaluation du dollar US sur le commerce américain des pièces d'aéronef
- des renseignements sur les principales foires commerciales de l'industrie
- des renseignements sur les principales publications de l'industrie
- les effets possibles de l'Accord de libre-échange canado-américain sur l'industrie
- les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Résultats des entrevues

Bien que l'AEA n'établisse pas ses propres statistiques prévisionnelles, elle prévoyait malgré tout une croissance annuelle de 5 % jusqu'en 1992. Elle voyait l'avenir de l'industrie de façon optimiste malgré l'accroissement de la concurrence étrangère.

À une question au sujet des effets de la faiblesse du dollar américain sur les importations et les exportations de pièces d'aéronef, le représentant de l'AEA a déclaré que la diminution du pouvoir d'achat de l'industrie américaine sur les marchés étrangers allait rendre les produits américains encore plus concurrentiels et intéressants. Il s'attendait donc à une augmentation de l'excédent commercial américain dans le secteur des pièces d'aéronef. Ces commentaires supposent que le prix est le principal facteur des importations. Or, comme le montre notre enquête auprès des importateurs, ce n'est pas le cas (les motifs d'importation étant, par ordre d'importance, les crédits compensatoires, la nécessité d'un appoint aux sources d'approvisionnement nationales, la non-disponibilité de certains produits aux États-Unis et, enfin, le prix et la qualité. Il importe, par conséquent, de tenir compte du rôle que jouent ces facteurs dans la prise de décision de l'importateur pour évaluer cette opinion.