

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Le présent document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, rédigés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui nous sont déjà offerts aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations d'outre-mer. Les renseignements sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations sur les clients potentiels et les stratégies commerciales à adopter devraient aider les sociétés canadiennes à déterminer si une étude plus approfondie de certains débouchés est justifiée et, dans l'affirmative, à entreprendre un tel suivi. Il est probable que les rapports intéresseront tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux États-Unis.

Chaque rapport sectoriel désigne les principaux produits que les États-Unis importent depuis des pays développés, explore l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique lesquels de ces créneaux offrent à nos fournisseurs l'occasion d'accroître leurs débouchés aux États-Unis. La segmentation des statistiques du département américain du Commerce, sur laquelle se fonde l'examen des importations des États-Unis, ne correspond pas toujours à la nomenclature des marchandises qui est normalement utilisée au Canada. Dans quelques rapports, les produits étudiés divergent donc à certains égards des produits qui sont communément englobés dans la branche d'activité en question. Mais tous les rapports définissent les produits dont ils traitent, de sorte que ces différences peuvent être repérées et prises en compte.

Le présent rapport renferme certaines informations préliminaires sur l'exportation qui pourraient être utiles aux fabricants canadiens, énumère les foires commerciales et les publications spécialisées que préfèrent les importateurs américains, examine les idées que les importateurs américains se font de l'incidence de l'Accord de libre-échange sur leurs achats de produits canadiens, et donne le tarif douanier applicable montrant les étapes de la mise en application de l'Accord de libre-échange. Ces rapports ne contiennent aucune analyse des industries canadiennes d'exportation ni de leur compétitivité au plan international. Pour obtenir des renseignements précis sur les débouchés pour leurs produits, les sociétés canadiennes sont invitées à communiquer avec la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement aux États-Unis, ou avec un délégué commercial du Canada aux États-Unis. (Les adresses sont données à la dernière annexe.)