

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Le marché américain de la chaussure est marqué par une demande en expansion et une diversité croissante des gammes de produits. Par contre, l'industrie américaine de la chaussure a été durement frappée : sa part du marché a diminué, des usines ont dû fermer leurs portes et les fabricants américains sont confrontés à la concurrence croissante de fournisseurs étrangers qui peuvent fabriquer des produits de qualité égale ou supérieure à une fraction du coût de production aux États-Unis. Cependant, les données statistiques du début de 1988 montrent que cette tendance se stabilise peut-être car les fabricants américains de chaussures ont maintenu leur part du marché intérieur.

D'après les données établies par le département du Commerce des États-Unis sur l'industrie, les livraisons américaines de chaussures (y compris les chaussures en caoutchouc et autres matières) se sont chiffrées à environ 4,8 milliards de dollars US en 1987. Selon les prévisions, la demande de chaussures aux États-Unis augmentera très peu, restera inchangée ou baissera légèrement pendant les cinq prochaines années. Les fabricants canadiens doivent donc viser principalement à remplacer les importations américaines provenant d'autres pays s'ils veulent accroître leurs exportations vers les États-Unis.

Les produits importés constituent une proportion considérable des ventes de chaussures et d'accessoires aux États-Unis. Les parts du marché américain que détiennent les pays d'Europe ont baissé en général depuis 1986; par contre, la part du Canada est restée à peu près fixe, et ce même dans les secteurs où la valeur et le volume des livraisons ont diminué dans l'ensemble. Les fournisseurs des pays du bassin du Pacifique et d'Amérique du Sud, plus précisément ceux de Corée du Sud, de Chine, de Taiwan et du Brésil, ont fait de grandes percées dans le marché américain. Ces pays ont renforcé leur prédominance dans le marché américain des chaussures importées : la valeur, aussi bien que le volume, de leurs livraisons a augmenté sensiblement.

L'enquête que nous avons menée auprès d'importateurs américains de chaussures et d'accessoires a révélé que plus de 80 % des répondants étaient confrontés à une forte hausse du prix de leurs importations à cause de la dévaluation du dollar américain. Par conséquent, la majorité d'entre eux se sont dits intéressés à envisager des achats au Canada pour remplacer leurs sources actuelles de produits importés. De plus, environ 20 % des importateurs interrogés ont déclaré qu'ils augmenteraient leurs achats de produits canadiens si l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis était conclu. Par ailleurs, un grand nombre d'importateurs américains n'avaient pas encore réfléchi aux conséquences d'un tel accord et hésitaient donc à se prononcer sur leurs réactions éventuelles à l'Accord.