

SOMMAIRE

Ce rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. L'objectif de la présente étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les constatations de chaque rapport se fondent sur une analyse des statistiques commerciales des États-Unis et sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les sociétés canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple des renseignements sur les sociétés qui se sont montrées intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les sociétés recensées ont jugé les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

L'industrie du meuble est l'un des secteurs examinés par cette étude. Un sondage a été mené auprès des importateurs américains de meubles pour déterminer les répercussions de la dévaluation du dollar américain et les éventuels débouchés s'offrant à l'industrie canadienne. Les résultats du sondage sont significatifs : plus de 90 % des répondants ont déclaré que la dévaluation du dollar américain avait fait augmenter le coût de leurs importations de meubles. Conséquemment, la plupart d'entre eux se sont dits intéressés à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens susceptibles d'offrir des substituts aux coûteuses importations actuelles. Les importateurs ont signalé qu'ils préféreraient recevoir de l'information au sujet des sociétés canadiennes par courrier ou aux foires commerciales. Le prix et la qualité président à la décision de l'importateur d'acheter à l'étranger.

Le présent rapport contient des renseignements sur les entreprises américaines qui recherchent de nouveaux fournisseurs de meubles de tous les genres ainsi que sur celles qui recherchent des produits particuliers. Il présente également la liste des foires et publications les plus populaires dans l'industrie américaine.