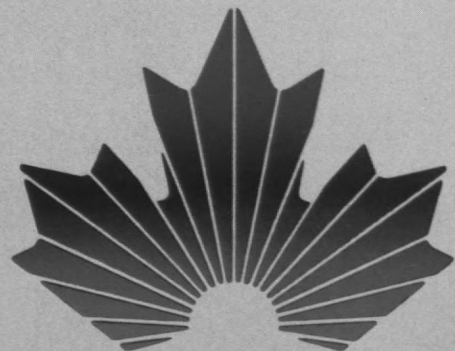


doc
CA1
EA
88S7595
EXF

Studies in Canadian Export Opportunities in the U.S. Market

Trade:
Securing
Canada's Future

Paper Machinery



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada

b2296469(E)
b2296494(F)

**STUDIES IN
CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES
IN THE U.S. MARKET**

PAPER MACHINERY

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

MAR 27 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

SEPTEMBER 1989

**PEAT MARWICK CONSULTING GROUP
OTTAWA**

43-255-401(c)
43-255-403(f)

The information provided in this report was prepared by Peat Marwick Consulting Group for the Department of External Affairs. As such, the analysis and conclusions in this report are those of Peat Marwick and not of the Department of External Affairs.

Peat Marwick Consulting Group and the Department of External Affairs advise that this report should not be relied upon as the sole representation of the future prospects of any opportunities that are pursued. Each company must rely upon its own inspection and investigation in order to satisfy itself as to the extent of the opportunity and the credentials of the buyer. Nevertheless, the Department of External Affairs is prepared to offer individual counselling and advice to companies wishing to pursue opportunities arising out of either these studies or other market development opportunities.

For additional copies please write or call:

External Affairs and
International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa: (613) 993-6435

© Minister of Supply and Services Canada 1988

Cat. No. E73-7/60-1988

ISBN 0-662-56033-7



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

**STUDIES IN
CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES
IN THE U.S. MARKET**

PAPER MACHINERY

TABLE OF CONTENTS

	Page
EXECUTIVE SUMMARY	1
I - STUDY OBJECTIVES	2
II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY	3
III - U.S. IMPORTS OF PAPER MACHINERY.....	5
Sector Definition.....	5
U.S. Imports 1982-87	6
U.S. Industry Outlook	9
IV - MARKET STUDY	12
Survey of U.S. Importers	12
Survey of U.S. Associations.....	15
V - BACKGROUND	17
Study Approach	18
 APPENDICES	
Appendix 1 - U.S. Importers Generally Seeking Sources of Supply	23
Appendix 2 - 1987 Imports of Paper Machinery (Schedule A 725.2, 725.9)	31
Appendix 3 - Description of Selected Paper Machinery	35
Appendix 4 - 1982 - 1987 U.S. Imports of Selected Paper Machinery from Europe and Japan by Country	37
Appendix 5 - 1982 - 1987 Imports of Selected Paper Machinery	39
Appendix 6 - Current U.S. Tariffs on Canadian Paper Machinery and Schedule for their Removal under the Free Trade Agreement	41
Appendix 7 - Countries of Origin and Respondents' Level of Satisfaction	45
Appendix 8 - U.S. Industry Trade Fairs and Publications	47
Appendix 9 - Canadian Government Trade Contacts in Canada and the United States	49

EXECUTIVE SUMMARY

This report addresses one of approximately 80 sectors reviewed as part of a broadly-based study commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs. The objective of this study is to provide a preliminary indication of potential opportunities for the expansion of Canadian exports into the United States. The findings in each report are based on an analysis of U.S. trade statistics and a limited survey of U.S. importers and trade associations from a broad cross-section of the U.S. industry.

The purpose of each report is to assist Canadian companies in identifying potential export opportunities that may justify further investigation. While the reports do not provide analyses of Canadian export industries or their international competitiveness, they do provide other kinds of information that should be useful. For example, each report provides information on individual companies that have indicated an interest in new sources of supply, some of which are quite specific. Information on U.S. import market size and shares and on industry publications and trade fairs that the companies surveyed felt were most useful are also provided. As such, individual reports in the series should be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not yet exporting or that would like to increase their level of exports to the United States.

Paper machinery is one of the sectors examined during the study. A survey of U.S. importers of paper machinery and parts was conducted to determine the effects of the devaluation of the U.S. dollar and to identify potential opportunities for Canadian manufacturers. The survey revealed that roughly two-thirds of respondents were facing rising costs for their machinery imports as a result of the devaluation of the dollar. A large number of these importers were interested in investigating Canadian supply capabilities. Importers indicated a preference for receiving preliminary product information via brochures, industry publications or trade fairs. Key considerations in the decision to import paper machinery are the limited availability of the product domestically and to get a favourable price. The importance of price, coupled with the effect of a devalued dollar, suggests that opportunities exist for Canadian firms to increase their exports to the U.S. market.

I - STUDY OBJECTIVES

This report is one of a series covering approximately 80 manufacturing sectors, commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs and written by Peat Marwick. The series is designed to provide a preliminary indication of Canadian export opportunities in the United States that may now exist as a result of the rising cost of offshore imports. The information provided about the nature and size of the U.S. import market, as well as leads and marketing intelligence, should help Canadian companies to determine whether further investigation of opportunities is justified and, if so, to begin such follow-up. The reports are likely to be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not exporting or would like to increase their exports to the United States.

Each sector report identifies the major products imported into the United States from developed countries, explores the effect that the devaluation of the U.S. dollar has had on the price of these imports, and indicates which of these products might provide Canadian suppliers with increased export opportunities in the United States. The U.S. Department of Commerce's segmentation of statistics, upon which the review of U.S. imports is based, does not always correspond to the traditional definitions of product sectors in Canada. In a few reports, therefore, there are some differences between the products discussed in the report and those commonly included within that sector. Definitions of what products are covered in each report are, however, provided in all cases so that such differences can be identified and taken into account.

The report also identifies some initial export leads for Canadian manufacturers, lists trade fairs and industry publications favoured by U.S. importers, examines the U.S. importers' perceptions of the impact of a Free Trade Agreement between Canada and the United States on their purchases of Canadian products and provides the relevant tariff tables outlining the implementation stages of the Free Trade Agreement. Analysis of Canadian export industries or international competitiveness was outside the scope of these reports. For specific information on export marketing of their product, Canadian companies are invited to contact the U.S. Trade, Tourism, and Investment Development Bureau or the appropriate Canadian Trade Commissioner in the United States (addresses in final appendix).

II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY

The U.S. Department of Commerce (USDOC) reports that after an increase in product shipments of 4.1% to \$1.25 billion (U.S.) in 1987, U.S. paper machinery industry producers expected a 33% constant (1982) dollar increase in shipments in 1988 and average annual increases of 2.5% (in constant 1982 dollars) thereafter through 1991. U.S. demand for these products, however, exceeds U.S. shipments and is being satisfied by imports. The trade balance for products including new and rebuilt wood preparation machinery, pulp and paper mill machinery, and paper converting machinery has moved from a surplus situation in 1982 to a deficit of \$260 million (U.S.) in 1987. The USDOC attributes the worsening trade balance to a number of factors including higher dollar exchange rates that prevailed when many orders for machinery were originally placed; lower production costs in other countries; more favourable foreign financing; and a growing number of U.S. companies establishing foreign manufacturing subsidiaries.

The particular products and product groups which are the focus of this report are machines for making and processing cellulosic pulp, paper and paperboard articles and parts, but excluding those for making containers. This product group represents the major types of paper machinery imported into the United States from major developed countries. Canada supplied 11.8% of the \$270 million (U.S.) of 1987 U.S. imports of the products which are the focus of this report. European countries dominate this import market.

It has been demonstrated that Canada is losing share in the market. Because of the impact of the Free Trade Agreement and because of the decline in the U.S. dollar against all major western industrialized countries except Canada, there is an export opportunity which provides the potential for Canada to regain its share in the market.

The devaluation of the U.S. dollar against European and Japanese currencies may not necessarily limit imports from these countries, as the survey of U.S. importers found that the most important reason for sourcing from overseas suppliers is to acquire machinery and parts not available from domestic producers. This is not to say that U.S. importers are not concerned with the dollar's decline. The survey also revealed that more than two-thirds of those interviewed had experienced cost increases for their imports as a result of the lower value of the dollar. While more than half of those interviewed had not previously used Canadian sources of paper machinery, one-half of these importers expressed a desire to learn more about Canadian companies and their products. Furthermore, roughly 29% of respondents expected to purchase more paper machinery and parts from Canada upon implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

When making a preliminary contact, U.S. importers would prefer that Canadian suppliers provide information via brochures, industry publications, and trade fairs. However, in making the actual purchase decision, importers are most likely to rely on a recommendation from a personal contact and information received directly from the manufacturer.

Appendix 1 presents a list including the names, addresses, and telephone numbers of U.S. importers generally interested in hearing from Canadian suppliers of paper machinery and parts.

The Department of External Affairs recommends that Canadian firms should consult the Canadian Trade Commissioner located closest to each company being considered for contact prior to doing so in order to obtain advice, assistance and further company information. Canadian government contacts in Canada and the United States are provided in Appendix 9.

III - U.S. IMPORTS OF PAPER MACHINERY

This chapter provides information on recent levels and trends of U.S. imports, and a summary of short-term prospects for this sector. Where there are differences in sector definitions between these sources, or between them and definitions generally used in Canada, such differences are noted, along with any known implications. In order to improve the usefulness of the information, a definition of which products have been included, and how they were selected, is also provided.

SECTOR DEFINITION

The products discussed in this report were selected on the basis of the customs-value of U.S. imports from Japan, Europe and Canada, as reported by the U.S. Department of Commerce (USDOC). The sector definitions used by USDOC effectively defined the products available for inclusion in this report. The selection of products was achieved by first screening all the USDOC broad product groupings, as expressed in 4-digit codes (e.g., machinery for making articles of pulp, paper or paperboard [Schedule A 725.2]). Where combined imports from Japan, Europe and Canada were significant, the list of products was further refined at the more detailed and specific 7-digit level (e.g., machines, ns^{pf}*, for making and processing cellulosic pulp, paper and paperboard articles [Schedule A 7252070]).

Appendix 2 displays 1987 U.S. imports of all 7-digit products or product groups belonging to the 4-digit categories selected for the paper machinery report. The initial selection of products or product groups was based on a minimum of \$80 million (U.S.) of 1986 imports into the United States from Japan, Western Europe and Canada. Following consultation with industry and government officials with expertise in the paper machinery sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were included where there appeared to be significant commercial interest. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest. Further details on this selection process are provided in Chapter V, Background. Due to refinements of sector definitions and other adjustments, there may be some differences between figures in this report and those in the Overview report published in June 1988. In such cases, the numbers in this report take precedence.

* not specifically provided for

On the basis of the above process, the following products and product groups were selected to be the subject of this report:

- Machines, nspf, for making and processing cellulosic pulp, paper and paperboard articles (Schedule A 7252070).
- Parts, nspf, of machines for making cellulosic pulp, paper and paperboard (Schedule A 7259120).

A full description of these products in terms of Canadian trade classification, CITC, is presented in Appendix 3.

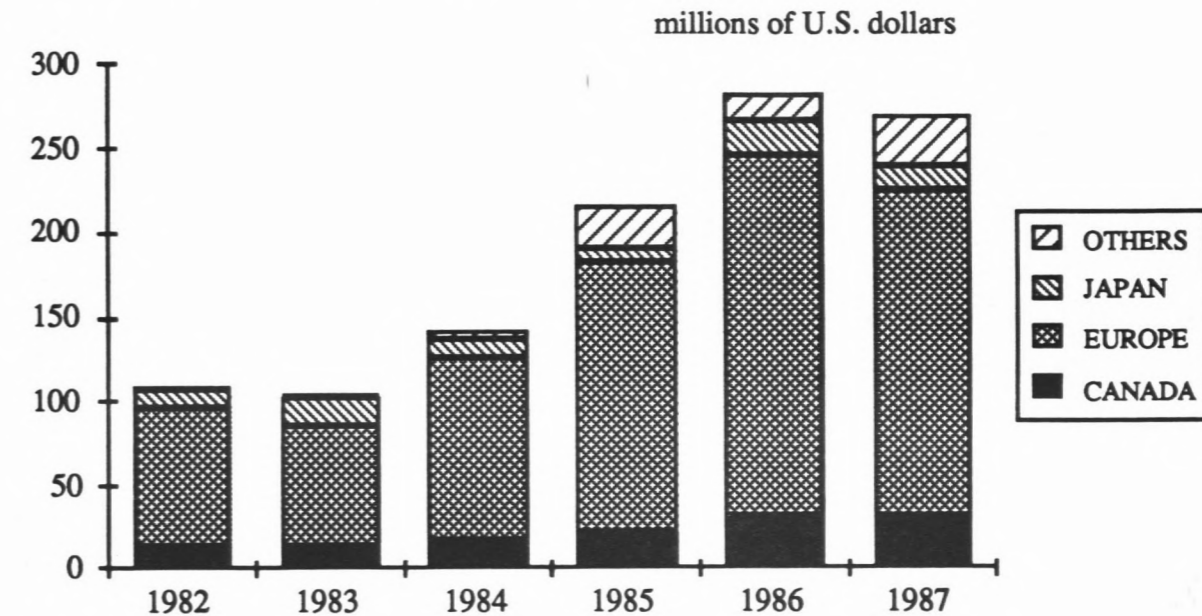
U.S. IMPORTS 1982-87

A breakdown of imports of selected paper machinery by country for the 1982 to 1987 period is presented in Appendix 4. In 1987, West Germany accounted for most of European shipments to the U.S. with \$110 million (U.S.) or nearly 41% of the total in 1987. Although significantly less important than West Germany, other European countries with fairly substantial shipments to the U.S. include Finland, Switzerland, Sweden, Italy, the United Kingdom and France. With shipments valued at \$13 million (U.S.), Japanese suppliers accounted for 5% of the U.S. import market in 1987.

Chart 1, below, illustrates U.S. imports of these products between 1982 and 1987. Import trends for individual product groups are presented in Appendix 5.

CHART 1

TOTAL U.S. IMPORTS OF SELECTED PAPER MACHINERY



Source: *U.S. General Imports and Imports for Consumption*, U.S. Department of Commerce

U.S. imports of these products were approximately \$270 million (U.S.), down 4.3% from the 1986 level of roughly \$283 million (U.S.). Despite this single year decline, U.S. imports of these products grew at an average annual rate of 19.9% for the period 1982 through 1987. During this period, European countries managed to further consolidate their market dominance until 1987 when their share of U.S. imports dropped to 72% from 76% in 1986. Canada supplied 11.8% of the 1987 import market.

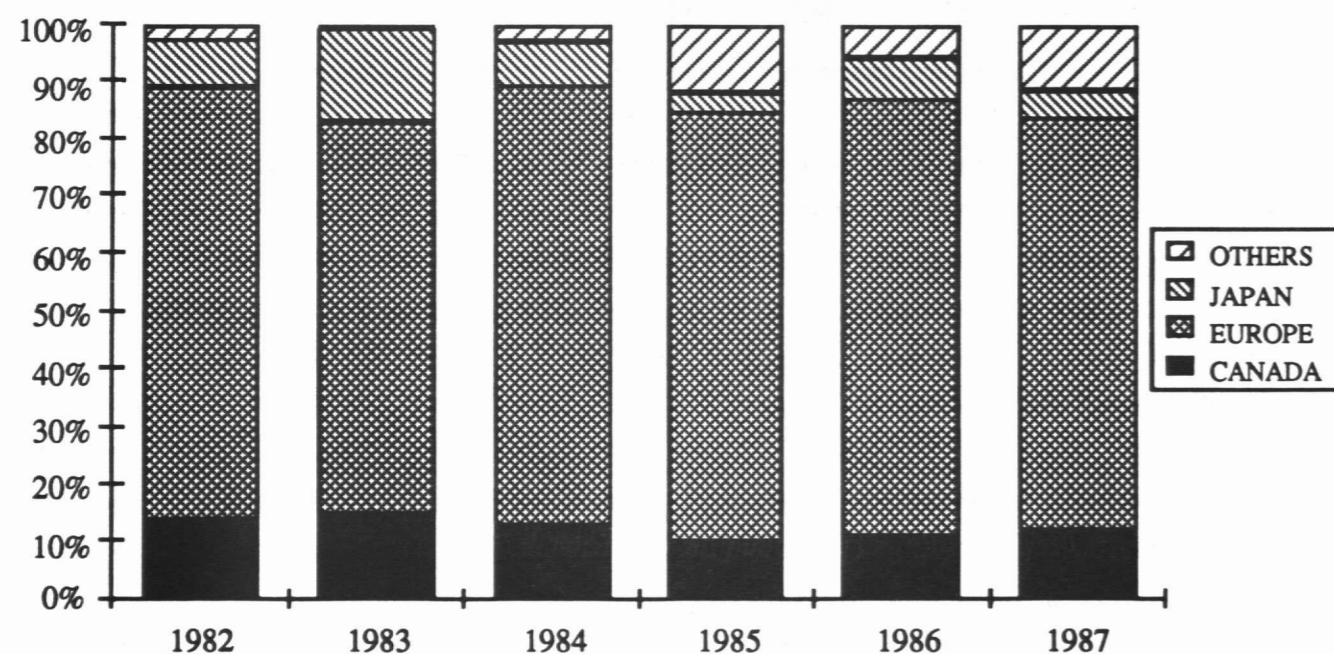
The larger of the two markets is "parts, nspf, of machines for making cellulosic pulp, paper or paperboard articles" (Schedule A 7259120). With \$143 million (U.S.) of imports in 1987, this import market has grown at an average rate of 16.4% over the 1982-87 period. However, imports dropped from a high in 1986 of \$145 million (U.S.). European countries and Japan have dropped significantly since 1982. European exports to the United States fell from a high in 1986 of \$100 million (U.S.) to \$86 million (U.S.) in 1987. Japanese exports fell from a high of \$10 million (U.S.) in 1986 to \$7 million (U.S.) in 1987. In comparison, Canadian exports maintained the 1986 levels at \$23 million (U.S.).

Imports of "machines, nspf, for making and processing cellulosic pulp, paper and paperboard articles" (Schedule A 7252070) dropped to \$127 million (U.S.) in 1987 from a high of \$138 million (U.S.) in 1986. Japanese exports dropped while Canadian and European exports increased. European countries (particularly Germany) dominate this market with an 85% import share. Canadian imports accounted for 7% of the U.S. import market in 1987.

Chart 2, below, illustrates the percentage distribution for 1982-1987 of total U.S. imports of the paper machinery products which are the focus of this study. It is evident that the share of U.S. imports among "other countries" has grown since 1984. The relative shares for Europe and Canada have remained fairly constant since 1985.

CHART 2

PERCENTAGE DISTRIBUTION OF TOTAL U.S. IMPORTS OF SELECTED PAPER MACHINERY



Canadian manufacturers may have further opportunities to increase their penetration of the U.S. market. The ratification of the Free Trade Agreement between Canada and the United States has resulted in the removal of all tariff barriers. For the paper machinery sector, tariffs ranging

from 2% to 4.7% will be phased out by January 1, 1993. For example, the present duty of 2% on machinery for finishing paper or paperboard will be phased out in five equal annual stages commencing January 1, 1989. Some paper machinery is now duty free and will remain duty free; for example, machinery for making paper or paperboard.

A full listing of current U.S. tariffs and the schedule for their removal under the Free Trade Agreement is presented in Appendix 6.

U.S. INDUSTRY OUTLOOK

This section is based on the 1988 U.S. Industrial Outlook published by the USDOC. This information provides a general forecast of short-term prospects and gives an indication of expected trends and developments in the U.S. paper machinery sector. While such information may be of interest, readers should proceed with caution in utilizing the data for the following reasons.

Firstly, although the USDOC is the source of both the "U.S. Imports 1982-87" (summarized above) and the "U.S. Industry Outlook", two different systems of product classification are used. Differences may not be obvious. In some cases, slightly different titles reflect very similar sets of products; in others, similar titles for sectors or product groups encompass a slightly different mix of products. Thus the market forecasts in the "U.S. Industry Outlook" section may cover a slightly different mix of products than the rest of this report.

Secondly, while most sections of the "U.S. Industry Outlook" address the entire sector, others address specific products or product groups. Forecasts made at both levels should be assessed carefully, as they may differ significantly from the prospects of any individual product included within them. It is, therefore, recommended that outlook data be used only as a general indication of sectoral prospects in the near term.

U.S. manufacturers of paper machinery including those producing new and rebuilt wood preparation machinery, pulp and paper mill machinery and paper converting machinery, increased their product shipments by 4.1% to \$1.25 billion (U.S.) in 1987. As long lead times are required for the production and delivery of most types of paper machinery, this increase reflects orders placed 12 to 24 months previously. The U.S. market for paper machinery is largely supported by

orders for equipment rebuilds rather than for new productive capacity, with the former representing 70 to 80% of product shipments. While U.S. firms are enjoying success in securing rebuild orders, the trade deficit is widening as U.S. suppliers have achieved less success in winning orders for new equipment.

In 1987, the U.S. trade deficit in paper machinery grew by 7.4% to approximately \$260 million (U.S.). By contrast, the industry recorded a surplus of \$109 million (U.S.) in 1982. At present, the ratio of imports to exports is approximately two to one. The USDOC attributes the balance of trade reversal to: higher dollar exchange rates that prevailed when some orders with long lead-times were originally placed; lower production costs in other countries; more favourable foreign country financing; and a growing number of foreign manufacturing subsidiaries of U.S. companies. While the zeroing-out of many U.S. paper machinery tariffs under the 1979 Tokyo Round agreement was carried out early in 1987, the expected import surge did not occur. Imports maintained its slow growth.

The USDOC predicted that U.S. industry product shipments would experience continued growth in 1988, although at a modest rate. Shipments were expected to reach \$1,118 million in constant 1982 U.S. dollars, which represents a 3.3% gain over the constant dollar level of \$1,082 million (U.S.) achieved in 1987. **The long-term prospects are for continued modest growth in industry shipments and an expanding trade deficit. Product shipments (measured in constant 1982 dollars) are expected to gain 2.5% annually through 1991, although even this modest growth will be dependent on pulp and paper producers' plans for increased capital investment in new and rebuilt U.S. supplied machinery.**

This chapter has provided a definition of the products included within the scope of this report, the criteria used for their selection and a summary of U.S. imports of those products for 1982-87. Where available, a short-term outlook for the corresponding U.S. industry has also been provided. As this report is only intended to provide a sectoral overview and an indication of the opportunities that may exist for increased Canadian exports, individual readers are strongly encouraged to conduct more in-depth research on any potential opportunities identified.

Users of this report who are interested in undertaking further research into specific markets are also encouraged to contact any of the Canadian Government

Trade Development offices listed in the final Appendix to this report to determine what assistance may be available to them.

IV - MARKET STUDY

SURVEY OF U.S. IMPORTERS

The U.S. importers of paper machinery interviewed were selected from a variety of sources, including the report provided by the *Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service*. This report contained three months of 1987 shipping data and ranked importers from major developed countries by volume of imports. This list was supplemented by information provided by External Affairs' posts in the United States and by lists from trade associations and numerous industry publications.

As noted earlier, this series of reports on Canadian export opportunities in the United States covers approximately 80 product sectors. When the final reports are completed, over 4,000 interviews will have been carried out with U.S. companies. The number of interviews conducted for each sector varies from 30 to over 100 and is dependent on the level of concentration in the industry and the diversity of products within each sector. **For this report on paper machinery, 50 questionnaires were completed.**

Interview Results

For the 50 respondents interviewed, Table 1, below, identifies the major products imported.

Table 1

Product	Number of Respondents Reporting Product as Major Import
Pulp, Paper and Paperboard Machinery & Equipment, nes*	6
Pulp, Paper and Paperboard Machinery Equipment, nes, parts	4
Shredders, Broke, Pulp/Paper/Paperboard Machines	3
Pulp Mill Machinery/Equip., nes	2
Paper/Paperboard Converting Machinery/Equipment, nes	2
Collator, Bookbinding Machinery	2

* not elsewhere specified

Table 2, illustrates the major exporting countries supplying the U.S. importers surveyed, the number of respondents supplied by each country and the overall level of satisfaction of the importers for their suppliers. A fuller presentation of these results for all countries supplying products to the respondents is provided in Appendix 7.

Table 2

Country of Origin	No. of Respondents Being Supplied	Average Level of Satisfaction (Maximum = 5.0)
West Germany	16	4.3
England	9	4.1
Italy	6	3.8
Finland	4	5.0
Japan	4	3.8
Canada	3	4.7
Switzerland	3	3.7

As the results suggest, U.S. importers are quite satisfied with their existing suppliers. For the fifty buyer-supplier relationships identified by U.S. importers, the average level of satisfaction was 4.2 with no instances of dissatisfaction with a foreign supplier reported. **Respondents identified three relationships with Canadian suppliers and indicated they were very satisfied with the products and services provided (average satisfaction = 4.7).**

When asked about their reasons for importing paper machinery, respondents gave the following reasons:

- not available in the United States (42.9% of respondents);
- lower prices (25% of respondents);
- supplementary supply for domestic sources (25% of respondents);
- superior quality (17.9% of respondents).

In addition to the reasons noted above, six respondents identified a relationship with a parent company, subsidiary or affiliate as the reason for importing paper machinery. With respect to the cost of their imports, more than two-thirds (67.9%) of

respondents indicated that the devaluation of the U.S. dollar had made their imports more expensive.

While 52% of respondents had not previously used Canadian sources of paper machinery, 51.9% of those expressed a desire to learn more about Canadian companies and their potential to replace increasingly expensive European and Japanese products. When questioned about preferred means of receiving preliminary product information, respondents interested in Canadian suppliers most frequently identified brochures (78.9%), industry publications (52.6%) and trade fairs (34.2%). The trade fair most frequently attended or participated in by respondents was the Technical Association of the Pulp & Paper Industry Fair in Chicago. Industry publications most frequently read by respondents included *Pulp & Paper*, *Purchasing World*, *TAPPI Journal* and *Paperboard Packaging*. While indirect sources are preferred means of gathering preliminary product information, a recommendation from a personal contact or information provided directly by the manufacturer are most likely to influence the actual purchase decision. These were mentioned by 46.4% and 28.6% of respondents respectively.

Although most of those interviewed who were interested in Canadian suppliers (89.5%) said they faced no barriers to sourcing products from Canadian manufacturers of paper machinery, those that did report barriers identified company policy, differences in electrical wiring standards and the presence of tariffs on imports from Canada. The Canada-U.S. Free Trade Agreement will remove one of these barriers as tariffs on paper machinery imports, which range from 2% to 4.7%, are phased out over a five-year period commencing January 1, 1989.

When asked what impact the Agreement would have on their purchasing policy, 28.9% of respondents indicated that they would increase their purchases of Canadian paper machinery when tariffs are eliminated. Another 47.4% said the Agreement would not affect their purchasing policy while the remaining 23.7% were unsure of its impact.

A listing of U.S. importers who are interested in Canadian sources of supply of paper machinery in general is found in Appendix 1.

SURVEY OF U.S. ASSOCIATIONS

A U.S. industry association was contacted in order to supplement information provided by individual importers and to provide an industry perspective on trade in the paper machinery industry. The association contacted and its mandate is as follows:

- Pulp and Paper Machinery Manufacturers Association (PPMMA) is a trade association which represents the interests of its members and monitors Acts of Congress, agencies and foreign competition.

The association was interviewed to provide the following information:

- market trends for the paper machinery industry;
- the effect of the devaluation of the U.S. dollar on trade in the U.S. paper machinery industry;
- major industry trade fairs;
- major industry publications;
- the potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade in paper machinery;
- their opinion on the strengths and weaknesses of the Canadian paper machinery industry.

Interview Results

The association contacted was unable to forecast a growth rate over the next five years and noted that licensing arrangements with Finland, Sweden, Germany and Switzerland were beneficial for the U.S. industry.

The association noted that it is not opposed to free trade but believes that the main benefit will be the exchange of service personnel in the industry. The association does not expect that Free Trade will have a major impact on trade in paper machinery as 89% of pulp and paper machinery plants in Canada are American-owned. Because such a large portion of the Canadian industry comprises subsidiaries of U.S. firms, the association noted that it was difficult to compare the Canadian and U.S. industries.

The major industry trade fair attended by their membership is TAPPI. Leading industry publications read by members are *Paper Age* and *Pulp and Paper Industry*. Information on trade fairs and publications has been compiled in Appendix 8.

V - BACKGROUND

Several years ago, the United States was incurring modest trade deficits which were offset by more than \$140 billion (U.S.) in payments from abroad on U.S. foreign investments. The U.S. budget was usually in deficit, but this was again more than offset by domestic savings. The net effect was a positive current account balance.

As the U.S. economy picked up steam after the 1981-82 recession, demand rose faster than output. Imports increased drastically to fill the gap. By the end of 1983, the trade deficit had ballooned to nearly \$69 billion (U.S.). These events continued into 1985 resulting in a trade deficit of \$148 billion (U.S.). The federal budget deficit more than doubled as a share of GNP, and savings fell to record lows.

Under this pressure, the U.S. dollar began to lose value on the international exchange market. By the end of 1987, the U.S. dollar lost 48% of its value against the Japanese yen, 48% against the German mark, 44% against the Danish krona, 43% against the French franc and 39% against the Italian lira. In fact, the U.S. dollar had fallen against all major western industrialized countries except Canada. By the end of 1987, the trade deficit reached a record \$171 billion (U.S.), as import prices rose faster than the fall in import volumes.

The 1988 third quarter figures show the value of U.S. currency stabilizing relative to most western industrialized countries. The past currency adjustments are only slowly being translated into changes in trade patterns. Exporters to the United States who were able to pare their profits for many months have been forced to raise prices. No immediate changes were reflected in the trade figures, as the dollar volumes were maintained while the unit volumes dropped.

The 1988 trade deficit estimates (\$125 billion [U.S.]) suggest that the realignment of currencies is finally having the desired effect. Stubbornly high imports seem to be responding to the weaker U.S. dollar. However, some analysts believe that the U.S. dollar must fall further in order to get the trade deficit below the \$100 billion (U.S.) level.

While the Canadian dollar has strengthened recently against the U.S. dollar, its value, for the most part, has moved in parallel with the value of the U.S. dollar relative to other international currencies. These developments should help stimulate two-way trade between Canada and the

United States. The increased value of developed country currencies against North American currencies should increase the opportunities for Canadian manufacturers and service suppliers to sell into the United States, and likewise for U.S. manufacturers and service industries to sell into Canada.

STUDY APPROACH

The overall study approach for analyzing the opportunities for Canadian suppliers to replace European and Japanese imports into the United States started at a fairly high level of product aggregation for all U.S. imports. Through the application of selection criteria, the focus of the analysis was progressively narrowed to those opportunities at the lowest available level of product disaggregation that would most likely result in increased Canadian exports into the U.S. market. The progression also involved moving from the identification of such opportunities, using statistical analysis, to substantiating the opportunities through interviews with representatives of U.S. purchasers of imports from developed countries.

In determining export opportunities for Canadian suppliers, U.S. import statistics were assembled for the years 1981 through to 1985. A five-year time period was chosen in order to distinguish between "established" import markets and "temporary" import markets. Where imports of European and Japanese goods into the United States have had sustained volumes over a period of several years, it is less likely that these imports represent a short-term phenomenon or that U.S. purchasers would be able to quickly change their sourcing to domestic suppliers. For the initial screening, U.S. Schedule A import statistics were compiled at the 4-digit level.

All U.S. imports (at the 4-digit level) from developed countries with import values exceeding one million dollars (U.S.) were identified for the selected years and placed in descending order of value. From this list, the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau initially chose 26 for further analysis. Each commodity was broken down into a finer level of classification, the 7-digit level, and an investigation made to determine whether there existed any Canadian firms that produced similar products and could pursue the opportunities which may be uncovered. The expansion of the Schedule A codes from the 4-digit level to the 7-digit level was fairly straightforward, and a listing of these commodities and their import customs value was prepared for 1986. The Canadian firms were identified by accessing the Department of External Affairs' WIN database. This computerized database, accessible at all major posts abroad, contains

information on Canadian manufacturers and the products they produce. It should be noted that although the WIN database is not yet complete, it is sufficiently advanced for the purposes of this study.

From this list, those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over \$80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in each sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added to the sector where there appeared to be significant commercial interest to have them included. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest in them.

The next stage in the analysis was to identify major U.S. importers of the commodities selected, to develop a questionnaire and to interview the importers. A questionnaire was designed to determine, for each company contacted:

- What were the major products being imported?
- What were the countries of origin of these imports? What was their level of satisfaction with each of their suppliers?
- Why were domestic products not used?
- What effect did the devaluation of the U.S. dollar have on the price of the imports?
- Were Canadian sources ever used? If so, were they satisfied with Canadian suppliers?
- Would the company be interested in knowing more about Canadian sources of supply?
- How would they like to receive information from Canadian suppliers? What information sources do they use to make purchasing decisions?
- Are there any seasonal patterns in purchasing?
- Do the companies face barriers to sourcing from Canada?
- Will a Free Trade Agreement between Canada and the United States affect their purchasing policy?

Telephone interviews were conducted with major importers and when requested, questionnaires were mailed out.

It was recognized that there were a variety of reasons why, in certain situations, the rise in price of imported goods would not translate into significant opportunities for Canadians to export into the U.S. market. These included:

- Other attributes of the commodity outweigh considerations of price, i.e., quality, design, etc.;
- The commodity is an input into a final product, and the value of the input relative to the final product is minimal;
- A long-term supply relationship has been established between the U.S. purchaser and current exporters whereby the U.S. customer relies on the exporter's proven ability to respond quickly to needed changes;
- The U.S. purchaser is a captive customer of the parent company;
- The U.S. purchaser is restricted by licence from buying other suppliers' goods;
- Domestic sourcing is a viable option;
- The imported commodity is a luxury good with relatively non-price-sensitive demand.

Therefore, the questionnaire was also designed to determine the extent to which these and other factors may restrict the opportunities identified by the statistical analysis.

Following the importer survey, U.S. associations representing the industry were interviewed to obtain information on a sector basis. These associations provided information on:

- The market trends for the industry;
- The effect of the devaluation of the U.S. dollar on the industry;
- The potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade for the industry;
- Their opinion of the strengths and weaknesses of the Canadian industry.

The results of all these steps were summarized in a draft report for each sector and submitted for review to an industry expert, the relevant Canadian industry association(s) and the ISTC official responsible for the sector.

APPENDIX 1
U.S. IMPORTERS GENERALLY
SEEKING SOURCES
OF SUPPLY

U.S. IMPORTERS SURVEYED

Company: Ahlstrom Machinery Inc.
Address: 1 Broad Street Plaza
Glens Falls, NY 12801
Contact: Mr. Scott Hickok
Title: Materials Manager
Telephone: 518-798-9541
Telex/Fax: 518-792-2466 (Fax)

Company: Baumfolder Corporation
Address: 1662 Campbell Road
Sidney, OH 45365
Contact: Mr. Louis Campos
Title: Sales Manager
Telephone: 513-492-1281
Telex/Fax: 513-492-7280 (Fax)

Company: Carl G. Brimmekamp
Company
Address: 102 Hamilton Avenue
Stamford, CT 06902
Contact: Mr. Roger Daigel
Title: Sales Manager
Telephone: 203-325-4101
Telex/Fax: 203-325-8575 (Fax)

Company: Casso Solar Corporation
Address: P.O. Box 163
Pomona, NY 10970
Contact: Mr. Dennis Connington
Title: Purchasing Manager
Telephone: 914-354-2500/364-1856
Telex/Fax: 914-362-1856 (Fax)

Company: The Challenge Machinery
Company
Address: 1433 Fulton Street
Grand Haven, MI 49417
Contact: Ms. Joanne Moorehead
Title: Import/Export Division
Telephone: 616-842-8300
Telex/Fax: 616-842-6511 (Fax)

Company: Clark-Aiken Matik
Incorporated
Address: Water Street
Lee, MA 01238
Contact: Mr. Bob Whalen
Title: Purchasing Agent
Telephone: 413-243-1261
Telex/Fax:

Company: Craftsmen Machinery
Company
Address: 1073 Main Street
Millis, MA 02054
Contact: Ms. Carole Goldstein
Title: Products Manager
Telephone: 617-376-2001
Telex/Fax: 617-376-2003 (Fax)

Company: Cummins-Allison
Corporation
Address: 891 Feehanville Drive
Mount Prospect, IL 60056
Contact: Ms. Marge Rangel
Title: Buyer
Telephone: 312-299-9550
Telex/Fax: 312-298-7387 (Fax)

Company: Dahlgren Manufacturing
Company
Address: 3305-T Manor Way
Dallas, TX 75235
Contact: Mr. Bob Kubin
Title: Senior Buyer
Telephone: 214-357-4621
Telex/Fax: 214-638-6105 (Fax)

Company: Datatech Enterprises
Address: 10 Clipper Road
West Conshohocken, PA
19428
Contact: Mr. Bob D'Annunzio
Title: Facility Manager
Telephone: 215-825-6205
Telex/Fax: 215-825-1397 (Fax)

Company: Entwistle Company
Address: Biglow Street
Hudson, MA 01749
Contact: Mr. Bob Heidel
Title: Purchasing Manager
Telephone: 617-481-4000
Telex/Fax: 617-562-4808 (Fax)

Company: Farrel Company
Address: 25 Main Street
Ansonia, CT 06401
Contact: Mr. John Joseph
Title: Purchasing Manager
Telephone: 203-734-3331
Telex/Fax: 203-735-6267 (Fax)

Company: FMC Corporation
Address: 975 Lombardi Avenue
P.O. Box 19038
Green Bay, WI 54307-9038
Contact: Mr. Joe Berardi
Title: Plant Controller
Telephone: 414-494-4571
Telex/Fax: 414-494-4571 ext. 322

Company: Fort Howard Cup
Corporation
Address: 10 - 100 Reistertown
Owing Mills, MD 21117
Contact: Mr. Rich Miller
Title: Purchasing
Telephone: 301-363-1111
Telex/Fax:

Company: Georgia Pacific
Address: 220 West Northbend
Cincinnati, OH 45216
Contact: Mr. Hickox
Title: Plant Manager
Telephone: 513-761-4200
Telex/Fax: 513-761-0353 (Fax)

Company: Gibbs-Brower International
Address: P.O. Box 768 Old
Ridgebury Road
Danbury, CT 06810
Contact: Mr. Chris Drummond
Title: President
Telephone: 203-707-0443
Telex/Fax: 203-748-3297 (Fax)
966499 (Telex)

Company: International Paper Company
Address: P.O. Box 160707 Mobile
AL 36616
Contact: Mr. Bill Prins
Title: Manager of Construction
Equipment & Service
Purchasing
Telephone: 205-470-4696
Telex/Fax: 205-470-4190 (Fax)

Company: Jet Corporation
Address: 1781 Conyers Street Road
Conyers, GA 30207
Contact: Mr. Rob H. Bamer
Title: Vice-President of Operations
Telephone: 404-929-1300
Telex/Fax: 404-929-8813 (Fax)

Company: Kimtech Limited
Address: 1109 Henry Street
Neehah, WI 75261-9100
Contact: Mr. Al Johnson
Title: Purchasing Manager
Telephone: 214-830-1200
Telex/Fax: 214-830-1490 (Fax)

Company: Martin Yale Industries
Address: 500 North Spaulding
Chicago, IL 60624
Contact: Mr. John Kuta
Title: Purchasing Agent
Telephone: 312-826-4444
Telex/Fax: 312-826-7271 (Fax)

Company: Mead Paper
Address: Court House Plaza
Northeast Dayton, OH 45463
Contact: Mr. E.M. Karter
Title: Vice-President of
Manufacturing & Technology
Telephone: 513-222-6323 ext. 4140
Telex/Fax: 513-461-2424 (Fax)

Company: Myriad Industry
Address: 70 Washington Street
Brooklyn, NY 11201
Contact: Mr. Gerrard Nissenbaum
Title: Purchasing Manager
Telephone: 718-858-3515
Telex/Fax:

Company: Pacific Paper Cutter
Company Incorporated
Address: 3690 Santa Fe Avenue
Los Angeles, CA 90058
Contact: Mrs. Turner
Title: Office Manager
Telephone: 213-588-9138
Telex/Fax: 213-588-0986 (Fax)

Company: Paper Converting Machinery
Address: P.O. Box 19005
Green Bay, WI 54307-9005
Contact: Mr. Bob Goral
Title: General Accounting Manager
Telephone: 414-494-5601
Telex/Fax: 414-494-8865 (Fax)

Company: Sagan Industries Inc.
Address: 14 - 35th Street, Suite 36
Long Island City, NY 11106
Contact: Mr. Jim Ganz
Title: Vice-President
Telephone: 718-786-6600
Telex/Fax:

Company: Shredding Systems
Address: P.O. Box 869
Wilsonville, OR 97070
Contact: Ms. Terri Larson
Title: Traffic Manager
Telephone: 503-682-3633
Telex/Fax: 503-682-1704 (Fax)

Company: Shredex Incorporated
Address: 170 Wilbur Place
Bohemia, NY 11716
Contact: Mr. Jack Pagan
Title: Contoller
Telephone: 516-563-4950
Telex/Fax: 516-563-4037 (Fax)

Company: Sulzer Escher Wyss
Address: P.O. Box 509
Middletown, OH 45042
Contact: Mr. Paul Deger
Title: Purchasing Manager
Telephone: 513-423-9281
Telex/Fax: 513-423-9281 ext. 243
214219 (Telex)

Company: Tampella Paper Machinery
Address: 1000 Parkwood Circle
Atlanta, GA 30339
Contact: Mr. Fennell
Title: Contoller
Telephone: 404-952-9888 ext. 21
Telex/Fax: 404-952-9888 (Fax)

Company: Taper Roller Bearings
Address: 646 Blue Sky Parkway
Lexington, KY 40509
Contact: Mr. John Fries
Title: Buyer
Telephone: 606-263-5110
Telex/Fax:

Company: Tulsa Power Products
Address: Incorporated
913 North Wheeling Avenue
Tulsa, OK 74110
Contact: Mr. Tom Burke
Title: Purchasing Agent
Telephone: 918-584-1000
Telex/Fax: 918-584-3421 (Fax)

Company: Valmet-Appleton Incorporated
Address: 2111 North Sandra Street
P.O. Box 2339
Appleton, WI 54913
Contact: Mr. Lee Binz
Title: Purchasing Manager
Telephone: 414-733-7361
Telex/Fax: 414-733-1048 (Fax)

Company: Willamette Industry
Address: 3700 First Interstate Tower
Portland, OR 97201
Contact: Mr. Ted Tasperek
Title: Contract Manager
Telephone: 503-227-5581
Telex/Fax: 503-273-0459 (Fax)

SELECTED U.S. POST CONTACTS

Company: Altmeyer & Company
Address: 74 Limckhaem Street
Cazenovia, NY 13035
Contact: Mr. Jack Altmeyer
Title:
Telephone: 315-655-3603
Telex/Fax:

Company: American Tool & Machine
Address: Company
135 Falulah Street
Fitchburg, MA 01420
Contact: Mr. Ron Baser
Title: Purchasing Manager
Telephone: 508-346-4541
Telex/Fax: 508-342-6075 (Fax)

Company: B.E. "Eddie" Phillips
Address: 512 Dahlonga Road
Cumming, GA 30130
Contact: Mr. B.E. "Eddie" Phillips
Title: President
Telephone: 404-887-0435
Telex/Fax:

Company: Boise Cascade Corporation
Address: 1111 Bayhill Drive
San Bruno, CA 94066
Contact:
Title:
Telephone: 415-589-7788
Telex/Fax:

Company: Carl G. Brimmekamp Company
Address: 102 Hamilton Avenue
Stamford, CT 06902
Contact: Mr. C.G. Brimmekamp
Title: President
Telephone: 203-325-4101
Telex/Fax: 203-323-8575 (Fax)

Company: Dahlgren Manufacturing
Address: Company Incorporated
3305 Manor Way
P.O. Box 36305
Dallas, TX 85235
Contact:
Title:
Telephone: 214-357-4621
Telex/Fax:

Company: Edwards Industrial Equipment
Address: Incorporated
P.O. Box 11251
Charlotte, NC 28220
Contact: Mr. Robert Edwards
Title: President
Telephone: 704-527-2318
Telex/Fax:

Company: Enertech Corporation
Address: 1190 Winchester Parkway
Smyrna, GA 30080
Contact: Mr. W.M. Scurry
Title: President
Telephone: 404-432-1234
Telex/Fax:

Company: Hammermill Paper Company
Address: 1611 Borel Place
San Mateo, CA 94402
Contact:
Title:
Telephone: 415-341-6535
Telex/Fax:

Company: Hammermill Paper Company
Address: East 10 Street
Erie, PA 16503
Contact: Mr. Alex Horvath
Title: Director of Purchasing
Telephone:
Telex/Fax:

Company: John R. Jilbert & Company
Address: 657 Washington W.
Marquette, MI
Contact:
Title:
Telephone: 906-225-1363
Telex/Fax:

Company: The Johnston Company
Address: 158 Main Street
Lincoln, ME 04457
Contact: Mr. Dan Johnston
Title: Purchasing Manager
Telephone: 207-794-6571
Telex/Fax: 207-794-3294 (Fax)

Company: Karmyr Incorporated
Address: 101 Ridge Street
Glens Falls, NY 12801
Contact: Mr. Bob Prough
Title: Vice-President
Telephone: 518-793-5111
Telex/Fax:

Company: K.M. Industrial Machinery
Address: 530 Kalamazoo Avenue W.
Kalamazoo, MI
Contact:
Title:
Telephone: 616-381-0690
Telex/Fax:

Company: Liason International Incorporated
Address: 1440 Fountain Avenue N.
P.O. Box 481
Springfield, OH 45501
Contact: Mr. Lee Eberhardt
Title: President
Telephone: 513-399-1541
Telex/Fax:

Company: Maxson Automatic Machinery
Company
Address: 517 Airport Road
Westerly, RI 02891
Contact: Mr. Joseph F. Matthews
Title: Director of Marketing
Telephone: 401-596-0162
Telex/Fax: 401-596-3870 (Fax)

Company: Mead World Headquarters
Address: Courthouse Plaza Northeast
Dayton, OH 45463
Contact: Mr. T. Van Vleate
Title: Sr. Vice-President, International
Telephone: 513-222-6323
Telex/Fax:

Company: Mitsubishi Heavy Industries
America Incorporated
Address: 50 California Street
San Francisco, CA 94111
Contact: Mr. Ricky Takada
Title: Assistant Manager
Telephone: 415-544-2700
Telex/Fax:

Company: Mount Hope Machinery
Company
Address: 15 Fifth Street
Taunton, MA 02780
Contact: Mr. Ed Gaudette
Title: Manager, Customer Service
Telephone: 508-824-6994
Telex/Fax: 508-822-3962 (Fax)

Company: Muskegon Paper Box Company
Address: 1801 Keating Avenue E.
Grand Rapids, MI
Contact:
Title:
Telephone: 616-773-9191
Telex/Fax:

Company: Non Corrosive Products
Incorporated
Address: 1201 Vendome Drive W.
Mobile, AL 36609
Contact: Mr. G.J. Ardizone
Title:
Telephone: 205-343-1850
Telex/Fax:

Company: No-Strain Products
Address: Hwy. 31 W., Rt. 1, Box 1515
Corsicana, TX 75110-9801
Contact: Mr. Harvey A. Strain
Title: Owner
Telephone: 214-872-7131
Telex/Fax:

Company: Overlay Products Systems
Incorporated
Address: 5915 Brittmoore
P.O. Box 40472
Houston, TX 77240
Contact: Mr. Stan Kent
Title: Purchasing Agent
Telephone: 713-466-6600
Telex/Fax:

Company: Paper Converting Corporation
Address: 38 - East 1st Street
New York, NY 10003
Contact: Mr. Sam Kutro
Title: President
Telephone: 212-674-6117
Telex/Fax:

Company: Schuler Sales and Services
Company
Address: 100 School Street
Bergenfield, NJ 07621
Contact: Mr. Bob Schuler
Title: Vice-President
Telephone: 201-385-6330
Telex/Fax:

Company: Sphere Trading Company
Address: P.O. Box 411143
San Francisco, CA 94141-1143
Contact: Mr. John Cheng
Title:
Telephone: 415-334-4054
Telex/Fax:

Company: Sulzer Escher Wyss Incorporated
Address: P.O. Box 509
Middletown, OH 45042
Contact: Mr. Paul R. Deger
Title: Import Manager
Telephone: 513-423-4281
Telex/Fax:

Company: W.E. Jarvis Corporation
Address: 1332 Woodbridge Drive
St. Clair Shores, MI
Contact: Mr. W.E. Jarvis
Title:
Telephone: 313-777-1230
Telex/Fax:

Company: William P. Gody Associates
Address: 7 Revere Road
DeWitt, NY 13214
Contact: Mr. William P. Gody
Title: President
Telephone: 315-446-6550
Telex/Fax:

APPENDIX 2
1987 IMPORTS OF
PAPER MACHINERY
(Schedule A 725.2, 725.9)

APPENDIX 2

PAPER MACHINERY

1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
Total of all items in bold type which are the focus of this study	270,417	31,955	194,630	13,470	30,362
Total of all items in standard type which are relevant to the study	164,013	12,225	127,729	19,642	4,417

32.

725.2 Machinery for Making Articles of Pulp, Paper, or Paperboard
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7252020	Machines for making boxes, cartons, tubes, drums, and similar rigid containers	79,252	1,672	61,745	15,648	187
7252040	Machines for making bags, sacks, envelopes, and similar non-rigid containers	17,242	0	16,141	0	1,101
7252070	Machines, nspf*, for making and processing cellulosic pulp, paper and paperboard articles	127,421	9,177	108,578	6,424	3,242

not specifically provided for

33.

**725.9 Parts, Nspf, of Machinery for Making Pulp, Paper, or Paperboard, and
Articles Thereof
1987 Imports (thousands of U.S. dollars)**

Schedule A	Commodity Description	Total				
		U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7259110	Bed plates, roll bars, and other stock-treating parts for pulp or paper machines	15,257	7,343	5,596	1,025	1,293
7259120	Parts, nspf, of machines for making cellulosic pulp, paper or paperboard	142,996	22,778	86,052	7,046	27,120
7259900	Parts, nspf, of machines for processing, making or finishing pulp, paper or paperboard articles	52,262	3,210	44,247	2,969	1,836

**APPENDIX 3
DESCRIPTION OF SELECTED PAPER MACHINERY**

DESCRIPTION OF SELECTED PAPER MACHINERY

Schedule A: Machines, nspf¹, for making and processing cellulosic pulp, paper and paperboard articles

CITC Concordance:

5253920	Roll shell, section, drilled/machined paper machinery
5253925	Roll body, press section, machined paper machinery
5255922	Pulp stock inlet/meter/proportion system
5255923	Fourdrinier section, pulp/paper/paperboard machinery
5255924	Suction box, pulp/paper/paperboard machinery
5255925	Press section, pulp/paper/paperboard machinery
5255927	Coating section, pulp/paper/paperboard machinery
5255933	Winders, pulp/paper/paperboard machinery
5255935	Unwinder, pulp/paper/paperboard machinery
5255936	Shredders, broke, pulp/paper/paperboard machinery
5255937	Breakers, rag, pulp/paper/paperboard machinery
5255939	Reel section, pulp/paper/paperboard machinery, nes ²
5255941	Paper/paperboard machinery, fourdrinier type
5255950	Paper/paperboard machinery, cylinder type
5255965	Paperboard machinery, wet end type
5255971	Pulp machinery, fourdrinier type
5255989	Pulp/paper/paperboard machinery/equipment, nes
5256025	Roofing paper making machinery, paper converting
5256041	Coating machinery/equipment, paper/paperboard converting
5256044	Laminating machinery, paper/paperboard converting
5256045	Saturating machinery, paper/paperboard converting

Schedule A: Parts, nspf, of machines for making cellulosic pulp, paper and paperboard

CITC Concordance:

5255948	Paper/paperboard machinery, fourdrinier, parts of
5255958	Paper/paperboard machinery, cylinder type, parts nes
5255968	Paperboard machinery, wet end type, parts of, nes
5255978	Pulp machinery, fourdrinier type, parts of, nes
5255988	Pulp/paper/paperboard machinery/equipment, nes, parts

¹ not specifically provided for

² not elsewhere specified

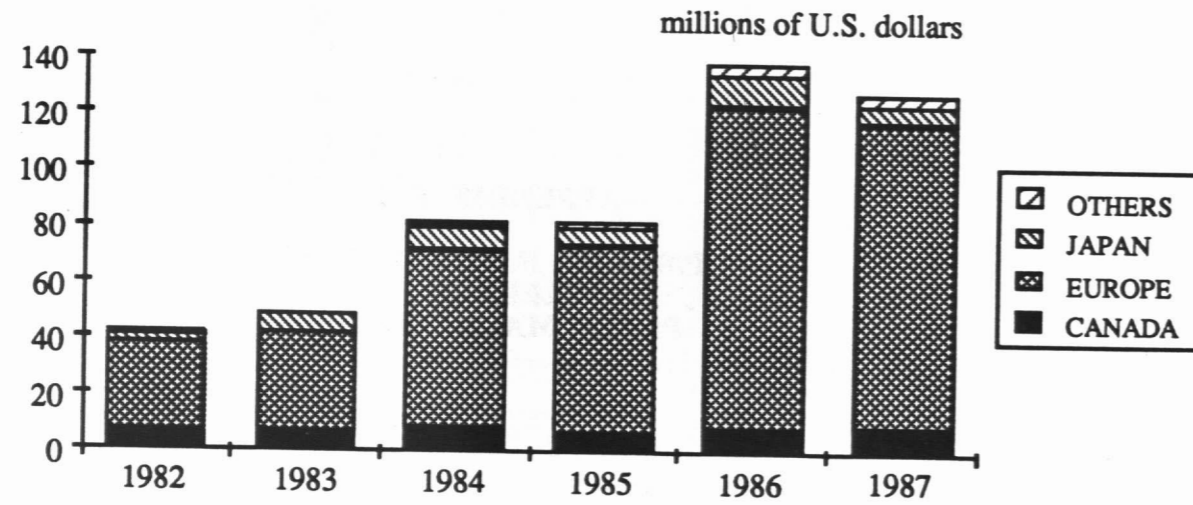
APPENDIX 4

1982 - 1987 U.S. IMPORTS OF SELECTED PAPER MACHINERY FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

U.S. IMPORTS OF SELECTED PAPER MACHINERY

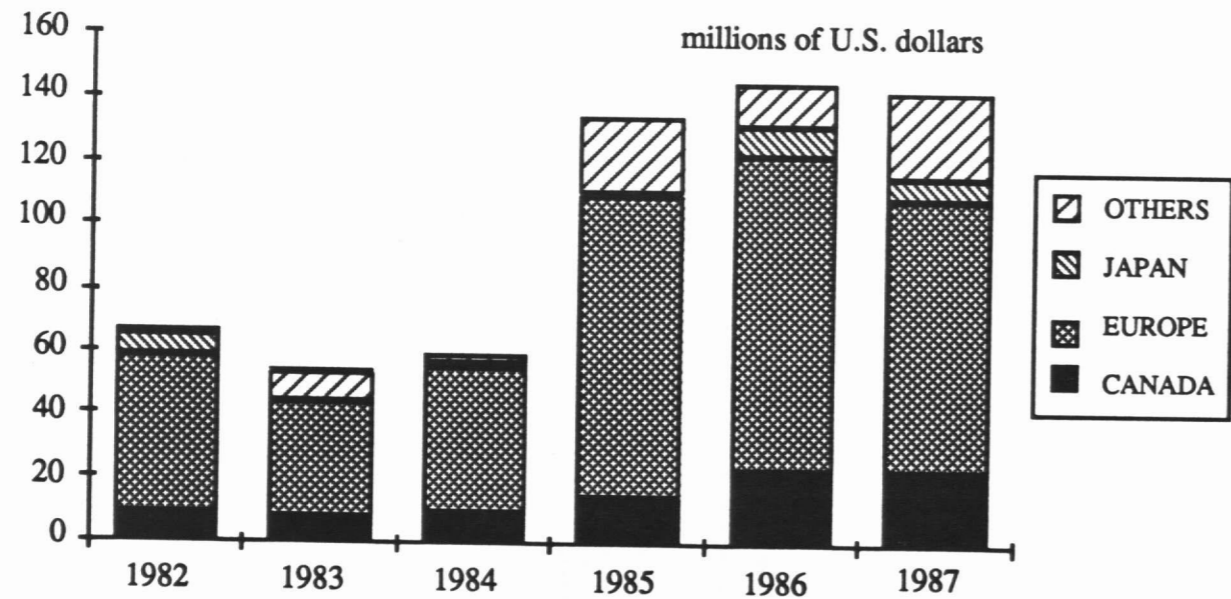
MACHINES, NSPF*, FOR MAKING AND PROCESSING CELLULOSIC PULP, PAPER AND PAPERBOARD ARTICLES

SCHEDULE A 7252070



PARTS, NSPF, OF MACHINES FOR MAKING CELLULOSIC PULP, PAPER OR PAPERBOARD

SCHEDULE A 7259120



* not specifically provided for

APPENDIX 6

**CURRENT U.S. TARIFFS ON
CANADIAN PAPER MACHINERY
AND SCHEDULE FOR THEIR REMOVAL
UNDER THE FREE TRADE AGREEMENT**

TARIFF ELIMINATION

1. Except as otherwise provided in this Agreement, each Party shall progressively eliminate its customs duties on goods originating in the territory of the other Party in accordance with the following schedule:

A. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category A in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be eliminated entirely and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1989;

B. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category B in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in five equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1993; and

C. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category C in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1998.

2. Except as otherwise provided in this Agreement, goods originating in the territory of the other Party that are provided for in each of the items designated as staging category D in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall continue to receive existing duty-free treatment indicated therein for such goods.

SCHEDULE OF THE UNITED STATES OF AMERICA

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8439	Machinery for making pulp of fibrous cellulosic material or for making or finishing paper or paperboard (other than the machinery of heading 8419); parts thereof:		
8439.10.00	Machinery for making pulp of fibrous cellulosic material.....	Free	D
8439.20.00	Machinery for making paper or paperboard.....	Free	D
8439.30.00	Machinery for finishing paper or paperboard.....	2%	B
	Parts:		
8439.91	Of machinery for making pulp of fibrous cellulosic materials:		
8439.91.10	Bed plates, roll bars and other stock-treating parts.....	4.7%	B
8439.91.90	Other.....	Free	D
8439.99	Other:		
8439.99.10	Of machinery for making paper or paperboard.....	Free	D
8439.99.50	Of machinery for finishing paper or paperboard.....	3%	B
8441	Other machinery for making up paper pulp, paper or paperboard, including cutting machines of all kinds, and parts thereof:		
8441.10.00	Cutting machines.....	2%	B
8441.20.00	Machines for making bags, sacks or envelopes.....	2%	A
8441.30.00	Machines for making cartons, boxes, cases, tubes, drums or similar containers, other than by molding....	2%	A
8441.40.00	Machines for molding articles in paper pulp, paper or paperboard.....	2%	A
8441.80.00	Other machinery.....	2%	A
8441.90.00	Parts.....	3%	B

PAPER MACHINERY
COUNTRIES OF ORIGIN
AND
RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

COUNTRY	LEVEL OF SATISFACTION					TOTAL NO. RESPONDENTS	AVERAGE
	1	2	3	4	5		
Canada				1	2	3	4.67
Finland					4	4	5.00
France			1		1	2	4.00
Italy			3	1	2	6	3.83
Japan			2	1	1	4	3.75
Netherlands				1		1	4.00
Sweden				1	1	2	4.50
Switzerland			2		1	3	3.67
United Kingdom			3	2	4	9	4.11
West Germany			3	5	8	16	4.31
TOTAL	0	0	14	12	24	50	

levels of satisfaction:

- 1 = low
- 2 = somewhat low
- 3 = neutral
- 4 = somewhat high
- 5 = high

APPENDIX 8
U.S. INDUSTRY TRADE FAIRS
AND PUBLICATIONS

MAJOR PAPER MACHINERY TRADE FAIRS

TRADE FAIR	LOCATION	WHEN HELD	CONTACT
Pulp and Paper Maintenance	Atlanta, GA	November 7-9, 1989 November 1990	Laurie Mansur (415) 995-2471
TAPPI	Atlanta, GA	March 5-8, 1990	Amanda Wellborn (404) 446-1400

PUBLICATIONS

Paper Week. 260 Madison Avenue, New York, NY 10016
Telephone: (212) 340-0600

Pulp and Paper Magazine. Miller Freeman Publications 370 Lexington Avenue, New York, NY 10017
Contact: Mr. Noel De King, Editor, (212) 683-9294

Pulp Equipment Review. 1619 Massachusetts Avenue Northwest, Washington, DC 20036
Telephone: (202) 347-2900

Technical Association of Pulp and Paper Industry (TAPPI). Technology Part 1 Avenue, P.O. Box 105113, Atlanta, GA 30348
Telephone: (404) 446-1400

Paper Age. Business Press, Inc., 70 Oak Street, Norwood, NJ 06648-1386
Contact: Mr. K.A. Johnson, Editor, (201) 767-6800

Pulp and Paper Industry Technical Conference. Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc., 345 E. 47th Street, New York, NY 10017
Telephone: (212) 705-7900

APPENDIX 9

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA AND THE UNITED STATES

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA

U.S. Marketing Officer for this Sector
Department of External Affairs (UTD)
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Telephone: 613-993-7343/613-993-5911
Telex: 0533745
Fax: 613-996-9103

British Columbia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Tel: 604-666-0434
Telex: 0451191
Fax: 604-666-8330

Saskatchewan
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: 306-975-4353
Telex: 0742742
Fax: 306-975-5334

Manitoba
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: 204-983-2097
Telex: 0757624
Fax: 204-983-2187

Alberta
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: 403-420-2944
Telex: 0372762
Fax: 403-420-4507

International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue SE
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Tel: 403-292-4575
Fax: 403-292-4578

Ontario
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: 416-973-5000
Telex: 06524378
Fax: 416-973-8714

Quebec
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800, P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: 514-283-6796
Telex: 05560768
Fax: 514-283-3302

International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
112 Dalhousie Street
Quebec, Quebec
G1K 4C1
Tel: 418-648-2506
Fax: 418-648-7291

Prince Edward Island
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: 902-566-7400
Telex: 01444129
Fax: 902-566-7450

Northwest Territories
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: 403-920-8575
Fax: 403-873-6228

New Brunswick
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: 506-857-6452
Telex: 0142200
Fax: 506-857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: 902-426-7540
Telex: 01922525
Fax: 902-426-2624

Newfoundland
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: 709-772-5511
Telex: 0164749
Fax: 709-772-5093

Yukon
International Trade Centre
Department of Industry, Science and
Technology
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: 403-668-4655
Fax: 403-668-5003

**CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER
OFFICES IN THE UNITED STATES**

Washington
Canadian Embassy
Trade Promotion and Market
Access Section
Canadian Embassy
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Tel: 202-682-1740
Fax: 202-682-7726
Telex: 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territory: Washington, D.C., Maryland,
Delaware, Eastern Pennsylvania
(including Philadelphia), and Virginia

Atlanta
Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: 404-577-6810
Fax: 404-524-5046
Telex: 0542676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia,
Mississippi, North Carolina, South
Carolina, Tennessee, Puerto Rico,
U.S. Virgin Islands

Boston
Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415
Telex: 940625 (DOMCAN BSN)
Territory: States of Maine, Massachusetts,
New Hampshire, Rhode Island, Vermont,
Other Countries: Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Canadian Consulate
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Tel: 716-852-1247
Fax: 716-852-1247
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central and Upstate
New York

Chicago
Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel: 312-427-1031
Fax: 312-922-0637
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin,
the Quad-City region of Iowa

Cleveland
Canadian Consulate
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel: 216-771-0150
Fax: 216-771-1688
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: States of Kentucky, Ohio,
West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas
Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel: 214-922-9806
Fax: 214-922-9811
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: States of Texas, Arkansas,
Kansas, Louisiana, New Mexico,
Oklahoma

Detroit
Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel: 313-567-2340
Fax: 313-567-2164
Telex: 230715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, States of Michigan
and Indiana

Los Angeles
Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: 213-687-7432
Fax: 213-520-8827
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: States of Arizona, California,
Clark County in Nevada

Minneapolis
Canadian Consulate General
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Tel: 612-333-4641
Fax: 612-332-4061
Telex: 290229 (DOMCAN MPS)
Territory: States of Iowa, Nebraska,
Minnesota, North Dakota, South
Dakota, Montana

New York
Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel: 212-768-2400
Fax: 212-768-2441
Telex: 62014481 (DOMCAN NYK)
Territory: States of Connecticut,
New Jersey, Southern New York
Other Countries: Bermuda

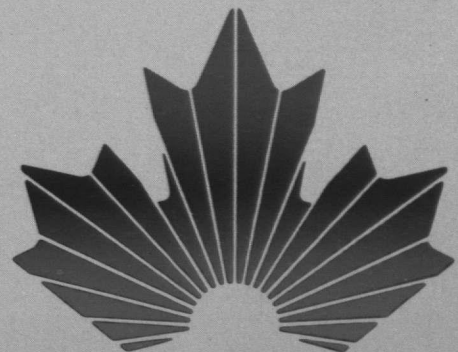
San Francisco
Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Tel: 415-495-6021
Fax: 415-541-7708
Telex: 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territory: States of California (except
the 10 southern counties), Colorado,
Hawaii, Nevada (except Clark County),
Utah, Wyoming

Seattle
Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel: 206-443-1777
Fax: 206-443-1782
Telex: 0328762 (DOMCAN SEA)
Territory: States of Alaska, Idaho, Oregon,
Washington

**Études sur
les débouchés
canadiens
aux
États-Unis**

Le commerce :
la clé de
l'avenir

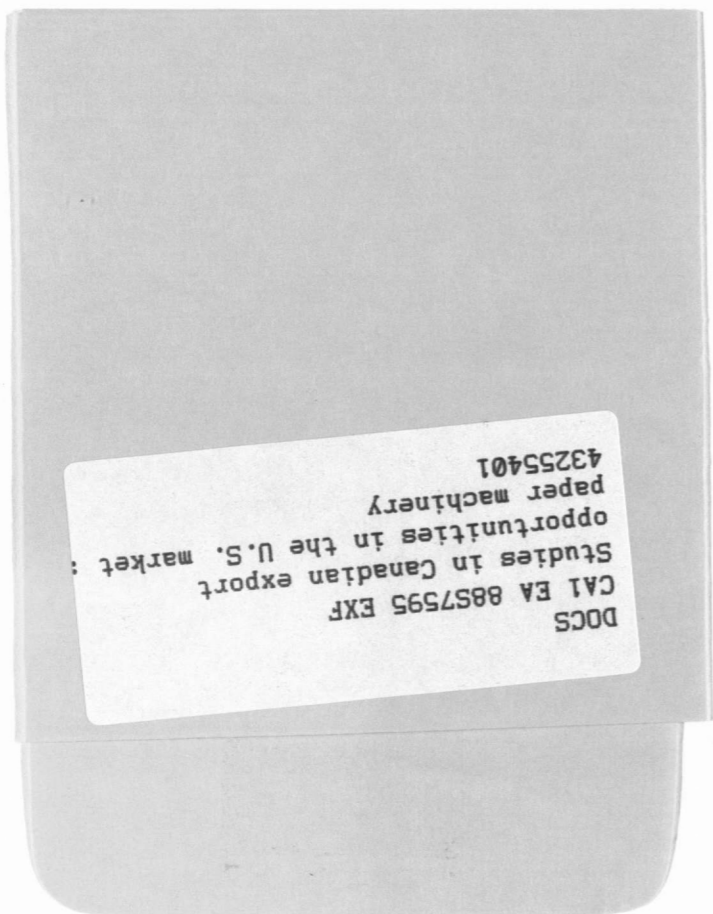
**Machines
à papier**



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Canada



ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS
CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

MACHINES À PAPIER

SEPTEMBRE 1989

GROUPE CONSEIL PEAT MARWICK
OTTAWA



Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure, veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant au :

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa : (613) 993-6435

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

N° de cat. E73-7/60-1988

ISBN 0-662-56033-7



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Le présent rapport a été rédigé par une équipe d'experts-conseils du Groupe Conseil Peat Marwick pour le compte du ministère des Affaires extérieures. L'analyse et les conclusions appartiennent donc à Peat Marwick et non au ministère des Affaires extérieures.

Le Groupe Conseil Peat Marwick et le ministère des Affaires extérieures suggèrent aux entreprises de ne pas utiliser le présent rapport comme seule source de référence pour mesurer le potentiel des débouchés identifiés. Chaque entreprise doit faire ses propres analyses et recherches pour vérifier l'étendue du créneau et les références de l'acheteur. Le ministère des Affaires extérieures n'en est pas moins disposé à offrir des conseils et des avis aux sociétés désireuses de profiter des perspectives mises en évidence dans l'étude ou que le marché semble leur offrir.

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

MACHINES À PAPIER

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
SOMMAIRE	1
I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE	2
II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK	3
III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE MACHINE À PAPIER	5
Définition du secteur	5
Importations américaines 1982 - 1987	6
Perspectives de l'industrie américaine	10
IV - ÉTUDE DE MARCHÉ	13
Enquête auprès d'importateurs américains	13
Enquête auprès d'associations américaines	16
V - CONTEXTE	18
Méthodologie	19
 ANNEXES	
Annexe 1 - Importateurs américains à la recherche de sources d'approvisionnement	23
Annexe 2 - Importations américaines de machines à papier en 1987 (Annexe A 725.2, 725.9)	31
Annexe 3 - Désignation de certaines machines à papier	35
Annexe 4 - Importations américaines de certaines machines à papier d'Europe et du Japon, par pays, de 1982 à 1987	37
Annexe 5 - Importations de certaines machines à papier de 1982 à 1987	39
Annexe 6 - Droits de douane américains actuels visant les machines à papier en provenance du Canada et liste des droits de douane éliminés en vertu de l'Accord de libre- échange	41
Annexe 7 - Pays d'origine des fournisseurs et degré de satisfaction des répondants	45
Annexe 8 - Publications et foires commerciales de l'industrie américaine	47
Annexe 9 - Services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis ...	49

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 les 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. Ainsi, chaque rapport fournit des renseignements sur les sociétés qui étaient intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport comprend 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 donc intéresser tout particulièrement les petites et moyennes entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leur niveau d'exportation à destination des États-Unis.

L'industrie des machines à papier est l'un des secteurs examinés dans le cadre de la présente étude. Nous avons mené une enquête auprès d'importateurs américains de machines et de pièces servant à la fabrication du papier afin de déterminer l'incidence de la dévaluation du dollar américain et préciser les occasions qui s'offrent aux fabricants canadiens. L'enquête a révélé qu'environ deux tiers des répondants devaient composer avec une augmentation des coûts pour l'importation du matériel, en raison de la dévaluation du dollar. Un grand nombre de ces importateurs aimeraient en savoir davantage sur les possibilités de s'approvisionner au Canada. Les importateurs préfèrent recevoir des renseignements préliminaires sur les produits au moyen de brochures et de publications professionnelles ou dans le cadre de foires commerciales. L'offre limitée d'un produit sur le marché national et la possibilité d'obtenir un prix favorable jouent un rôle considérable dans la décision d'importer des machines à papier. Vu l'importance accordée au prix et l'effet de la dévaluation du dollar, il semble possible pour les entreprises canadiennes d'augmenter leurs exportations à destination du marché américain.

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Ce document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, préparés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui peuvent s'offrir actuellement aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations canadiennes d'outre-mer. Les renseignements fournis sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations données sur le marché et la commercialisation 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 identifie les principaux produits que les États-Unis importent depuis des pays développés, explore l'effet du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique lesquels de ces produits pourraient donner à nos fournisseurs de meilleures possibilités d'exportations aux États-Unis. Les statistiques du département américain du Commerce, sur lesquelles se fonde l'examen des exportations des États-Unis, ne correspondent pas toujours aux définitions que nous donnons aux mêmes secteurs de production au Canada. Quelques rapports montrent donc certaines différences entre les produits qui y sont analysés et les produits qui sont communément englobés dans le secteur pertinent. Mais tous les rapports définissent les produits qu'ils recouvrent de sorte que ces différences puissent être identifiées et prises en compte.

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

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Le département du Commerce des États-Unis (USDOC) rapporte qu'après une augmentation d'expéditions de produits de 4,1%, dont la valeur se chiffrait à 1,25 milliard de dollars US en 1987, les fabricants américains de machines à papier prévoient une hausse des expéditions de 33% (en dollars constants de 1982) pour 1988 et un accroissement annuel moyen de 2,5% (en dollars constants de 1982) par la suite, jusqu'en 1991. La demande américaine, toutefois, dépasse la production interne et doit être comblée par des importations. La balance commerciale pour différents produits, y compris les machines nouvelles ou reconstruites servant à la préparation du bois, l'outillage des usines de pâtes et papiers et l'équipement de transformation du papier, est passée d'un surplus en 1982 à un déficit de 260 millions de dollars US en 1987. L'USDOC attribue la détérioration de la balance commerciale à différents facteurs, notamment, le taux de change du dollar qui était plus élevé lorsque nombre de commandes de machines ont été passées, les coûts de production moindres dans d'autres pays, un financement étranger plus favorable et le fait qu'un nombre croissant d'entreprises américaines installent des usines de fabrication à l'étranger.

Les produits et groupes de produits visés par le présent rapport sont les machines de fabrication et de transformation de la pâte cellulosique, du papier et du carton, et les pièces s'y rapportant, à l'exclusion des machines et pièces servant à la fabrication de contenants. Ce groupe de produits représente les principaux types de machines à papier importées aux États-Unis en provenance des grands pays industrialisés. En 1987, le Canada a fourni 11,8% des importations américaines des produits visés par le présent rapport, qui se chiffraient à 270 millions de dollars US. Les pays européens dominent ce marché d'importation.

On a démontré que le Canada est en perte de vitesse dans ce marché. En raison des répercussions de l'Accord du libre-échange et de la baisse du dollar américain par rapport aux devises des principaux pays occidentaux industrialisés, à l'exception du Canada, il existe pour le Canada des débouchés possibles qui lui permettraient de reprendre sa part du marché.

La dévaluation du dollar américain par rapport aux devises européennes et japonaises ne limitera pas nécessairement les importations en provenance de ces pays. En effet, l'enquête auprès des importateurs américains a fait ressortir qu'ils achètent de fournisseurs étrangers surtout pour acquérir des machines et pièces qui ne sont pas offertes par les fabricants américains. Cela ne veut pas dire pour autant que les importateurs américains ne se soucient pas du fléchissement du dollar. L'enquête révèle aussi que plus des deux tiers des importateurs interrogés ont payé plus cher leurs importations en raison de la baisse du dollar.

Plus de la moitié des importateurs n'avaient jamais auparavant acheté de machines à papier de fournisseurs canadiens, mais 50 pour cent d'entre eux étaient intéressés à en connaître davantage sur les entreprises canadiennes et leurs produits. En outre, environ 29% des importateurs interrogés prévoyaient augmenter leurs achats de machines à papier et de pièces auprès de fournisseurs canadiens, lorsque l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis entrerait en vigueur.

Dans un premier temps, les importateurs américains préfèrent obtenir des renseignements sur les produits canadiens par l'entremise de brochures ou publications professionnelles, et dans le cadre de foires commerciales. Cependant, pour la décision d'achat comme telle, les importateurs sont plus susceptibles de se fier sur la recommandation d'un contact personnel et sur les renseignements reçus directement du fabricant.

L'enquête auprès des importateurs américains a permis de préciser quelques créneaux spécifiques qui pourraient intéresser les fournisseurs canadiens de machines et pièces servant à la fabrication du papier. Les produits visés par la présente étude comprennent notamment des compteurs rotatifs, des rupteurs, des déchiqueteuses et moteurs de déchiqueteuses, des transformateurs, ainsi que des presse-fonds, couvertures et rebobineuses pour les machines de finition du papier. Les importateurs interrogés ont aussi mentionné plusieurs produits au-delà de la portée de notre étude. L'annexe 1 donne une liste des noms, adresses et numéros de téléphone des importateurs américains qui s'intéressent de façon générale aux fournisseurs canadiens de matériel et pièces pour la fabrication du papier.

Le ministère des Affaires extérieures recommande aux sociétés canadiennes qui envisagent de communiquer avec une société américaine de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette société afin d'obtenir des conseils, de l'aide et d'autres renseignements. Les services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis figurent à l'annexe 9.

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE MACHINES À PAPIER

Le présent chapitre fournit des renseignements sur les tendances et niveaux récents des importations américaines, ainsi qu'un sommaire des perspectives à court terme pour ce secteur. Lorsque les définitions du secteur varient entre ces diverses sources, ou qu'elles ne concordent pas avec celles qui sont généralement utilisées au Canada, ces différences sont notées, avec leurs incidences connues. Afin de rendre l'information plus utile, nous mentionnons également les produits du secteur visés par le rapport ainsi que la façon dont ils ont été choisis.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les produits visés ont été choisis selon la valeur en douane des importations américaines depuis le Japon, l'Europe et le Canada, déclarée par le département américain du Commerce (USDOC). Par conséquent, les définitions du secteur utilisées par le département ont effectivement défini les produits (pouvant être choisis) pour ce rapport. Le choix des produits s'est fait en examinant d'abord tous les grands groupements de produits de l'USDOC, exprimés par des codes à quatre chiffres (par exemple, machines servant à la fabrication d'articles de pâte, de papier ou de carton [annexe A 725.2]). Lorsque les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada étaient importantes, la liste des produits a été ventilée pour la faire passer au niveau des codes à sept chiffres (par exemple, machines, n.d.a.*, pour la fabrication et la transformation de la pâte cellulosique, du papier et du carton [annexe A 7252070]).

L'annexe 2 présente les importations américaines (1987) de tous les produits à sept chiffres ou groupes de produits de la catégorie à quatre chiffres choisis pour le présent rapport. Les produits ou groupements de produits dont les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada ont représenté plus de 80 millions de dollars US en 1986 ont été retenus pour une analyse approfondie. Après consultation auprès des représentants du gouvernement et de l'industrie qui connaissaient bien ce secteur, d'autres produits et groupes de produits qui ne satisfaisaient pas aux exigences décrites plus haut ont été ajoutés à notre liste, lorsqu'ils présentaient un intérêt commercial. Certains produits et groupes de produits ont été éliminés puisqu'ils ne présentaient pas un intérêt commercial suffisant. Le chapitre V

* Non dénommé(e)s ailleurs

(Contexte) précise davantage ce processus de sélection. Étant donné la ventilation nécessaire à la définition du secteur et d'autres ajustements, il pourrait y avoir certaines différences entre nos chiffres et ceux du rapport sommaire publié en juin 1988. Dans ce cas, il faut retenir les chiffres contenus dans le présent rapport.

En fonction donc du processus décrit plus haut, le présent rapport porte sur les produits et groupes de produits suivants :

- machines, n.d.a., servant à la fabrication et à la transformation de la pâte cellulosique, du papier et du carton (annexe A 7252070).
- pièces, n.d.a., de machines servant à la fabrication de pâte cellulosique, de papier et de carton (annexe A 7259120).

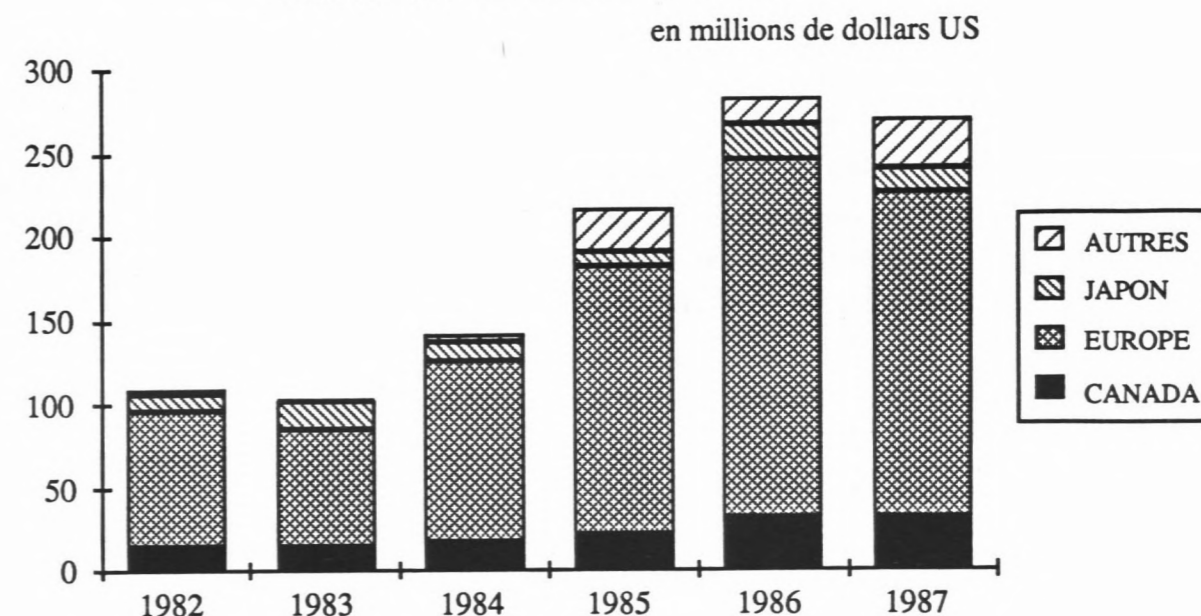
L'annexe 3 présente une description complète de ces produits en termes de la nomenclature canadienne pour le commerce international, N.C.C.I.

IMPORTATIONS AMÉRICAINES 1982-1987

L'annexe 4 présente une ventilation des importations pour certaines machines industrielles des pâtes et papiers, par pays, pour la période de 1982 à 1987. En 1987, l'Allemagne de l'Ouest était le principal exportateur à destination des États-Unis, puisque ses expéditions représentaient 110 millions de dollars US ou près de 41% du total. Bien que leur part soit beaucoup moins considérable que celle de l'Allemagne de l'Ouest, d'autres pays européens exportent aux États-Unis, notamment, la Finlande, la Suisse, la Suède, l'Italie, le Royaume-Uni et la France. Les fournisseurs japonais, avec une valeur d'expéditions d'environ 13 millions de dollars US, détenaient 5% du marché d'importation américain en 1987. Le graphique 1, à la page suivante, illustre les importations américaines de ces produits entre 1982 et 1987. Les tendances d'importations pour les différents groupes de produits sont présentées à l'annexe 5.

GRAPHIQUE 1

TOTAL DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES DES PÂTES ET PAPIERS



Source : U.S. General Imports and Imports for Consumption, Département américain du Commerce.

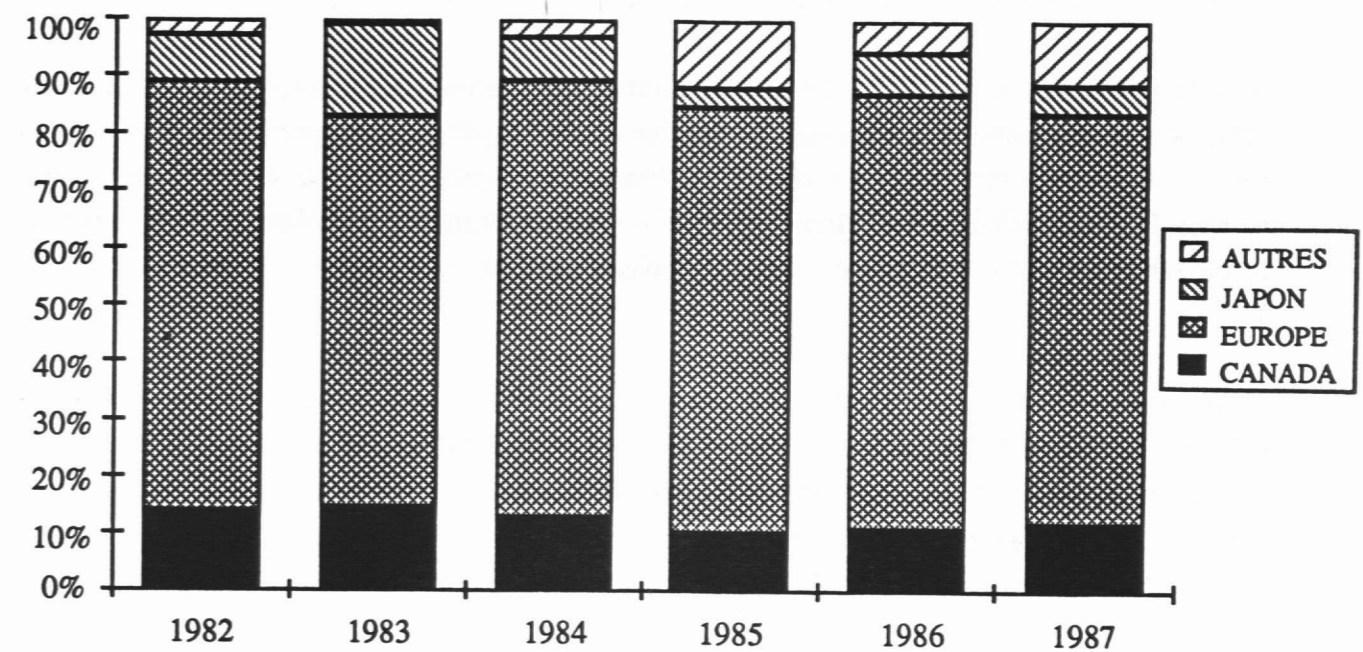
Les importations américaines de ces produits se chiffraient à environ 270 millions de dollars US, soit une baisse de 4,3% par rapport au niveau de 1986, de quelque 283 millions de dollars US. Malgré cette baisse, particulière à l'année 1986, les importations américaines pour ces produits ont augmenté à un taux annuel moyen de 19,9% pour la période de 1982 à 1987. Au cours de cette même période, les pays européens ont réussi à consolider davantage leur domination du marché jusqu'en 1987, lorsque leur part des importations américaines est tombée à 72,0%, alors qu'elle était de 76,0% en 1986. Le Canada a fourni 11,8% des importations de 1987.

Des deux marchés, le plus important est celui des <<pièces, n.d.a., pour les machines de fabrication et de transformation de la pâte cellulosique, du papier et du carton>> (annexe A 7259120). Chiffré à 143 millions de dollars US en 1987, ce marché d'importation s'est accru à un taux moyen de 16,4% au cours de la période de 1982 à 1987. Par contre, les importations ont enregistré une baisse par rapport au sommet de 1986, qui se situait à 145 millions de dollars US. Les importations depuis le Japon et l'Europe ont baissé considérablement depuis 1982. Les exportations européennes à destination des États-Unis sont passées d'un sommet en 1986 de 100 millions de dollars US à 86 millions de dollars US en 1987. Les exportations japonaises sont passées d'un sommet de 10 millions de dollars US en 1986 à 7 millions de dollars US en 1987. Par comparaison, les exportations canadiennes ont maintenu le même niveau qu'en 1986, soit 23 millions de dollars US.

Les importations de <<machines, n.d.a., de fabrication et de transformation de la pâte cellulosique, du papier et du carton>> (annexe A 7252070) sont passées à 127 millions de dollars US en 1987, alors qu'elles se situaient à 138 millions de dollars US en 1986. Les exportations japonaises ont diminué, alors que les exportations canadiennes et européennes ont augmenté. Les pays européens (en particulier l'Allemagne) dominent ce marché, puisqu'ils détiennent 85% du marché de l'importation. Les importations du Canada représentaient 7% des importations américaines en 1987.

Le graphique 2, à la page suivante, illustre la distribution en pourcentage des importations américaines totales de 1982 à 1987, pour les produits des industries des pâtes et papier qui font l'objet de cette étude. Il est évident que la part des importations américaines en provenance <<d'autres pays>>, a augmenté depuis 1984. Les parts relatives de l'Europe et du Canada sont demeurées assez constantes depuis 1985.

GRAPHIQUE 2
RÉPARTITION EN POURCENTAGE DES IMPORTATIONS
TOTALES AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES À PAPIER



Les fabricants canadiens pourraient avoir d'autres occasions d'augmenter leur pénétration du marché américain. La ratification de l'Accord du libre-échange entre le Canada et les États-Unis a entraîné l'élimination de tous les obstacles tarifaires. Pour le secteur des machines industrielles de pâtes et papiers, les droits de douane se situant entre 2% et 4,7% seront éliminés d'ici le 1er janvier 1993. Ainsi, le droit de douane actuel de 2% sur le matériel de finition du papier ou du carton sera éliminé en cinq étapes annuelles égales à partir du 1er janvier 1989. Certaines machines industrielles des pâtes et papiers entrent à l'heure actuelle en franchise et continueront de le faire; notons par exemple les machines servant à la fabrication du papier ou du carton.

L'annexe 6 présente une liste complète des droits de douane américains qui s'appliquent à l'heure actuelle et le calendrier de leur élimination en vertu de l'Accord du libre-échange.

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

La présente section se fonde sur l'édition de 1988 de U.S. Industrial Outlook que publie l'USDOC. Cette information permet de prévoir de façon générale les perspectives à court terme et donne une idée des tendances et développements prévus dans le secteur américain des machines industrielles des pâtes et papiers. Cette information peut être intéressante, mais les lecteurs sont priés d'utiliser ces données sous toute réserve, et ce pour les raisons suivantes :

Premièrement, même si l'USDOC est la source des parties intitulées <<Importations américaines, 1982-1987>> (voir le sommaire précédent) et <<Perspectives de l'industrie américaine>>, il utilise deux systèmes différents de classement des produits. Ces différences peuvent sembler imperceptibles. Dans certains cas, des titres légèrement différents peuvent refléter des ensembles de produits très similaires; dans d'autres cas, des titres similaires pour les secteurs et groupes de produits englobent une gamme de produits un peu différente. Ainsi, les prévisions de marché publiées dans <<Perspectives de l'industrie américaine>> pourraient s'appliquer à une gamme de produits un peu différente de celle utilisée dans le reste du présent rapport.

Deuxièmement, même si la plupart des parties de <<Perspectives de l'industrie américaine>> concernent l'ensemble du secteur, d'autres visent des produits ou groupes de produits spécifiques. Les prévisions faites aux deux niveaux doivent être soigneusement évaluées puisqu'elles peuvent diverger considérablement des perspectives pour un produit donné de l'un ou l'autre niveau. On recommande donc que les données sur les perspectives ne soient utilisées que pour offrir une idée générale des perspectives à court terme dans ce secteur.

Les fabricants américains de machines à papier, notamment les machines de préparation du bois, nouvelles ou rebâties, le matériel des usines de pâtes et papiers, et les machines de transformation du papier, ont augmenté leurs expéditions de produits de 4,1%, de sorte que la valeur de celles-ci atteignait 1,25 milliards de dollars US en 1987. Étant donné que la production et la livraison de la plupart des machines à papier exigent de longs délais, cette augmentation était due à des commandes passées 12 à 24 mois plus tôt.

Le marché américain des machines à papier dépend principalement des commandes de rénovation d'équipement plutôt que des commandes d'équipements nouveaux, puisque cette première catégorie représente de 60 à 80% des expéditions de produits. Bien que les entreprises américaines aient du succès à obtenir des commandes de rénovation, le déficit commercial s'accroît puisque les fournisseurs américains n'ont pas réussi à obtenir des commandes pour du nouvel équipement.

En 1987, le déficit commercial américain dans le secteur des machines à papier a augmenté de 7,4% pour atteindre environ 260 millions de dollars US. Par contraste, l'industrie avait enregistré un surplus de 109 millions de dollars US en 1982. À l'heure actuelle, le ratio des importations par rapport aux exportations est d'environ 2 pour 1. L'USDOC attribue ce renversement de la balance commerciale aux facteurs suivants: un plus fort taux de change du dollar lorsque certaines commandes nécessitant de longs délais ont été passées à l'origine; un coût de production moindre dans d'autres pays; un financement plus favorable dans les pays étrangers; et un nombre croissant d'usines ouvertes à l'étranger par des entreprises américaines. Bien que l'élimination de nombre de droits de douane américains sur les machines à papier ait été effectuée au début de 1987, en vertu de l'accord de la ronde de Tokyo de 1979, l'augmentation spectaculaire des importations qui avait été prévue n'est pas survenue. Les importations ont maintenu une croissance assez lente.

L'USDOC prévoit que les expéditions de l'industrie américaine continueront de croître en 1988, mais à un taux modéré. On prévoit que les expéditions atteindront 1 118 millions de dollars en dollars US constants de 1982, ce qui représente un gain de 3,3% par rapport au niveau en dollars US constants de 1 082 millions US réalisé en 1987. **À long terme, on prévoit une prolongation de la croissance modérée dans les expéditions et un déficit commercial toujours plus accusé. Les expéditions (mesurées en dollars constants de 1982) devraient augmenter de 2,5% par année jusqu'en 1991, bien que même cette modeste croissance dépende des plans des producteurs de pâtes et papiers d'augmenter leur investissement en capital en machines nouvelles et rénovées d'origine américaine.**

Le présent chapitre a fourni une définition des produits visés par le rapport, les critères utilisés pour leur sélection ainsi qu'un sommaire des importations américaines de ces produits entre 1982 et 1987. Nous avons également donné, dans la mesure du possible, les perspectives à court terme pour l'industrie américaine. Comme ce rapport ne vise à fournir qu'un aperçu sectoriel et une indication des possibilités qui pourraient s'offrir d'accroître nos exportations, les lecteurs sont fortement encouragés à étudier plus à fond tout débouché potentiel identifié.

On encourage également les intéressés voulant approfondir leur recherche relativement à des marchés précis à communiquer avec les services commerciaux du gouvernement canadiens dont la liste figure à l'annexe finale de ce rapport, pour déterminer quels sont les appuis dont ils peuvent se prévaloir.

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ

ENQUÊTE AUPRÈS DES IMPORTATEURS AMÉRICAINS

Les importateurs américains de machines à papier que nous avons interrogés dans le cadre de la présente étude ont été choisis à partir de diverses sources, dont le rapport que nous a remis le service d'information Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service. Ce rapport contenait des données sur les livraisons effectuées pendant trois mois en 1987 et classait les importateurs de produits des principaux pays développés d'après le volume des importations. Outre cette liste, nous avons utilisé des renseignements provenant des bureaux du ministère des Affaires extérieures aux États-Unis ainsi que des listes provenant d'associations professionnelles et de nombreuses publications de l'industrie.

Comme nous l'avons noté plus haut, la série de rapports sur les débouchés canadiens aux États-Unis couvre environ 80 branches d'activité industrielle. Au total, nous mènerons plus de 4,000 entrevues auprès d'entreprises américaines. Le nombre d'entreprises avec lesquelles nous communiquerons dans chaque secteur varie de 30 à plus de 100, et dépend du niveau de concentration dans l'industrie et de la diversité des produits au sein de chaque secteur. **Aux fins du présent rapport sur les machines à papier, 50 questionnaires ont été remplis.**

Résultats des entrevues

Pour les 50 entreprises interrogées, le tableau 1 ci-dessous illustre les principaux produits importés.

Tableau 1

Produit	Nombre de répondants considérant le produit comme une importation majeure
Machines et équipement pour les pâtes, papier et carton, n.d.a.	6
Pièces de machines et d'équipement, n.d.a., pour les pâtes, papier et carton	4
Déchiqueteuses, broyeuses, machines à pâte, papier et carton	3
Machines et équipements servant à la fabrication de la pâte, n.d.a.	2
Machines et matériel de transformation du papier et du carton, n.d.a.	2
Machines de brochage et de reliure	2

Le tableau 2 présente les principaux pays d'exportation qui sont fournisseurs des importateurs américains interrogés, le nombre de répondants qui reçoivent leurs marchandises de chaque pays et le niveau général de satisfaction des importateurs. Une présentation plus détaillée de ces résultats pour tous les pays fournisseurs de produits figure à l'annexe 7.

Tableau 2

Pays d'origine	Nombre de répondants approvisionnés	Degré de satisfaction moyen (Max. = 5,0)
Allemagne de l'Ouest	16	4,3
Angleterre	9	4,1
Italie	6	3,8
Finlande	4	5,0
Japon	4	3,8
Canada	3	4,7
Suisse	3	3,7

Comme les résultats l'indiquent, les importateurs américains sont plutôt satisfaits de leurs fournisseurs actuels. Dans les 50 relations acheteur-fournisseur mentionnées par les importateurs américains, le niveau moyen de satisfaction était de 4,2, et aucun importateur ne rapportait une insatisfaction à l'égard du fournisseur étranger. **Les répondants ont mentionné trois relations avec des fournisseurs canadiens et ont indiqué qu'ils étaient très satisfaits des produits et services fournis (satisfaction moyenne = 4,7).**

Interrogés sur leurs raisons d'importer des machines à papier, les importateurs interrogés donnent les raisons suivantes:

- le produit n'est pas disponible aux États-Unis (42,9% des répondants);
- des prix inférieurs (25% des répondants);
- une source d'approvisionnement complémentaire à celle des États-Unis (25% des répondants);
- qualité supérieure des produits (17,9% des répondants);

Outre les raisons mentionnées ci-dessus, six répondants ont parlé d'une relation avec la société-mère, une succursale ou une compagnie affiliée comme étant la raison d'importation des machines à papier. Pour ce qui est du coût des importations, plus de deux tiers (67,9%) des répondants ont indiqué que la dévaluation du dollar américain avait rendu leurs importations plus coûteuses.

Bien que 52% des répondants n'aient jamais acheté de machines à papier de fournisseurs canadiens, 51,9% étaient intéressés à en connaître davantage sur les entreprises canadiennes et sur leur capacité de remplacer les produits européens et japonais, de plus en plus coûteux. Interrogés sur leurs préférences quant à l'obtention de renseignements préliminaires sur les produits, les répondants qui s'intéressaient aux fournisseurs canadiens ont mentionné le plus fréquemment des brochures (78,9%), des publications de l'industrie (52,6%) et les foires commerciales (34,2%). La foire commerciale la plus fréquentée est la <<Technical Association of the Pulp and Paper Industry Fair>> à Chicago. Les publications de l'industrie les plus fréquemment consultées par les répondants comprennent Pulp and Paper, Purchasing World, TAPPI Journal et Paperboard Packaging. Bien que les sources indirectes soient préférables, selon les importateurs, comme moyen de recueillir des renseignements préliminaires sur les produits, une recommandation de la part d'un contact personnel ou des renseignements fournis directement par le fabricant sont les plus susceptibles d'influer sur la décision d'achat comme telle. Ces deux facteurs ont été mentionnés par 46,4% et 28,6% des répondants respectivement.

Si la plupart des importateurs interrogés qui s'intéressaient aux fournisseurs canadiens (89,5%) ont déclaré qu'ils ne faisaient face à aucun obstacle pour se procurer des produits auprès de fabricants canadiens, ceux qui ont fait état de difficultés ont mentionné les politiques de la compagnie, les différences dans les normes de filage électrique et la présence de droits de douane imposés aux importations en provenance du Canada. L'Accord du libre-échange entre le Canada et les États-Unis éliminera un de ces problèmes, puisque les droits de douane sur les importations de machines à papier, qui s'échelonnent de 2% à 4,7%, seront éliminés sur une période de cinq ans, à partir du 1er janvier 1989.

Interrogés sur les effets éventuels de l'Accord sur leurs politiques d'achat, 28,9% des répondants ont indiqué qu'ils entendaient augmenter leurs achats de machines à papier en provenance du Canada, une fois les droits de douane éliminés. Par ailleurs, 47,4% des importateurs ont déclaré que l'Accord n'aurait aucun effet sur leurs politiques d'achat, tandis que les autres 23,7% n'étaient pas certains des répercussions de l'Accord.

On trouvera à l'annexe 1 une liste des importateurs américains qui s'intéressent de façon générale aux sources d'approvisionnement canadiennes de machines à papier.

ENQUÊTE AUPRÈS DES ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Nous avons communiqué avec une association de l'industrie américaine afin de compléter les renseignements recueillis auprès des importateurs et afin de présenter le point de vue de l'industrie sur le commerce des machines à papier. Nom et mandat de l'association contactée:

- La <<Pulp and Paper Machinery Manufacturers Association>> (PPMMA), association commerciale qui représente les intérêts de ses membres et qui contrôle les lois adoptées par le Congrès, les activités de différents organismes et la concurrence étrangère.

Nous avons interrogé l'association pour obtenir les renseignements suivants:

- les tendances du marché des machines à papier;
- l'effet de la dévaluation du dollar sur les échanges dans l'industrie américaine des machines à papier;
- les principales foires commerciales de l'industrie;
- les principales publications de l'industrie;
- l'effet possible de l'Accord de libre-échange sur le commerce canado-américain des machines à papier;
- l'avis de l'association sur les forces et faiblesses de l'industrie canadienne des machines à papier.

Résultats des entrevues

L'association contactée n'a pas pu prévoir le taux de croissance au cours des cinq prochaines années et a signalé que les ententes de permis conclues avec la Finlande, la Suède, l'Allemagne et la Suisse étaient profitables pour l'industrie américaine.

L'association a noté qu'elle ne s'opposait pas au libre-échange, mais elle croit que le principal bénéfice viendra de l'échange de personnel de service au sein de l'industrie. L'association ne prévoit pas que l'Accord du libre-échange aura des répercussions majeures sur le commerce des machines à papier, puisque 89% des usines qui fabriquent ces machines au Canada sont américaines. Étant donné qu'une si large part de l'industrie canadienne se compose de filiales d'entreprises américaines, l'association a noté qu'il était difficile de comparer les industries canadiennes et américaines.

La principale foire commerciale à laquelle assistent leurs membres est la <<TAPPI>>. Les principales publications professionnelles consultées par les membres sont Paper Age et Pulp and Paper Industry. À l'annexe 8 figurent des renseignements sur les foires commerciales et les publications.

V - CONTEXTE

Il y a quelques années, les États-Unis affichaient de légers déficits commerciaux que compensaient des recettes de plus de 140 milliards de dollars US tirées des placements américains à l'étranger. Le budget américain était habituellement déficitaire, mais l'épargne intérieure était bien supérieure au déficit. Par conséquent, le solde du compte courant s'en trouvait toujours positif.

Lors de la relance de l'économie américaine qui suivit la récession de 1981-1982, la demande a progressé plus rapidement que la production. Les importations ont augmenté considérablement pour combler l'écart. À la fin de 1983, le déficit commercial atteignait près de 69 milliards de dollars US. Ces phénomènes se sont maintenus jusqu'en 1985 et ont poussé le déficit commercial à 148 milliards de dollars US. Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a plus que doublé en proportion du PNB et l'épargne a chuté à son niveau le plus bas.

Sous cette pression, le dollar américain a commencé à fléchir sur le marché international des changes. À la fin de 1987, le dollar américain avait perdu 48 % de sa valeur par rapport au yen japonais, 48 % également par rapport au mark allemand, 44 % par rapport à la couronne danoise, 43 % par rapport au franc français et 39 % par rapport à la lire italienne. En fait, le dollar américain s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les grands pays industriels de l'Occident, à l'exception du dollar canadien. À la fin de 1987, le déficit commercial atteignait le niveau record de 171 milliards de dollars US car le prix des importations augmentait plus rapidement que ne diminuait le volume des importations.

D'après les statistiques du troisième trimestre de 1988, la valeur du dollar américain s'est stabilisée par rapport aux monnaies de la plupart des autres pays industriels occidentaux. Les modifications antérieures du cours des monnaies commencent à peine à se répercuter sur les échanges commerciaux. Les fournisseurs étrangers des États-Unis qui avaient réussi à réduire leur marge bénéficiaire pendant de nombreux mois ont été contraints d'augmenter leurs prix. Les statistiques commerciales n'ont pas reflété les changements immédiatement car la valeur des importations s'est maintenue alors que le volume diminuait.

Le déficit commercial prévu pour 1988 (125 milliards de dollars US) indique que le rajustement des monnaies aboutit enfin à l'effet souhaité. La faiblesse du dollar américain semble entraîner des importations décidément élevées. Toutefois, certains analystes estiment que le dollar américain doit chuter encore plus bas pour que le déficit commercial tombe en deça du niveau de 100 milliards de dollars.

Bien que le dollar canadien se soit renforcé récemment par rapport au dollar américain, sa valeur, pour l'essentiel, a suivi un mouvement parallèle à celle du dollar américain relativement aux autres monnaies internationales. Ces phénomènes devraient contribuer à stimuler le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis. L'appréciation des monnaies des pays développés par rapport aux monnaies nord américaines devrait accroître les débouchés des entreprises canadiennes de fabrication et de prestation de services aux États-Unis, ainsi que les débouchés des entreprises américaines au Canada.

MÉTHODOLOGIE

L'analyse des possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes de remplacer les importations américaines provenant de l'Europe et du Japon fut amorcée à un niveau assez élevé de regroupement des données statistiques sur toutes les importations américaines. En appliquant certains critères, nous avons réduit progressivement le champ de l'analyse aux débouchés qui, à un niveau très bas de décomposition des données statistiques, offrent aux fabricants canadiens les meilleures chances d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Dans notre démarche, nous sommes également passés de l'identification de ces débouchés, par des analyses statistiques, à la confirmation de leur existence, au moyen d'entrevues menées auprès de représentants d'importateurs américains de produits provenant des pays développés.

Pour établir quels étaient les débouchés des entreprises canadiennes aux États-Unis, nous avons réuni des données sur les importations américaines de 1981 à 1985. Nous avons choisi une période de référence quinquennale afin de pouvoir distinguer entre les marchés d'importation <<établis>> et <<temporaires>>. Dans les secteurs où le volume des importations américaines de l'Europe et du Japon s'est maintenu à un certain niveau pendant plusieurs années, il est moins probable que ces importations constituent un phénomène à court terme et que les acheteurs américains soient capables de remplacer en peu de temps leurs fournisseurs étrangers par des fournisseurs américains. Pour la première sélection, les données statistiques sur les importations américaines de marchandises de l'annexe A furent groupées au niveau des codes à quatre chiffres.

Toutes les importations américaines (dans les catégories des codes à quatre chiffres) qui provenaient des pays développés et dont la valeur à l'importation dépassait un million de dollars US furent relevées pour les années de référence et classées dans l'ordre décroissant, selon leur valeur. À partir de cette liste, la Direction des relations commerciales, touristiques et économiques - États-Unis a d'abord choisi 26 groupes de produits qui devaient être analysés plus à fond. Chaque groupe fut décomposé au niveau des codes à sept chiffres, puis une enquête fut entreprise pour établir s'il y avait des sociétés canadiennes qui fabriquaient des produits semblables et qui pouvaient exploiter les débouchés éventuellement mis en évidence. Il fut relativement simple d'élargir les codes de l'annexe A de quatre chiffres à sept chiffres; la liste de ces marchandises fut dressée pour l'année 1986, précisant leur valeur en douane. La désignation des entreprises canadiennes s'est faite à partir de la base de données WIN du ministère des Affaires extérieures, que toutes les grandes missions du Ministère à l'étranger peuvent consulter en direct et qui contient des renseignements sur les fabricants canadiens et leurs produits. Il est à noter que la constitution de la base de données WIN n'est pas encore complète, mais elle est assez avancée pour que nous puissions l'utiliser aux fins de la présente étude.

À cette étape de l'analyse, les produits ou groupes de produits ayant donné lieu à des importations d'une valeur globale de plus de 80 millions de dollars US, pour le Japon, l'Europe et le Canada, furent désignés en vue d'une analyse plus approfondie. Après consultation de porte parole de l'industrie et du gouvernement, spécialistes du secteur, d'autres produits ou groupes de produits qui n'avaient pas satisfait aux critères furent ajoutés parce qu'ils semblaient offrir un intérêt commercial appréciable. D'autres encore furent supprimés faute de potentiel commercial suffisant.

L'étape suivante consistait à identifier les principaux importateurs américains des produits choisis, à élaborer un questionnaire et à interviewer les importateurs. Nous avons alors conçu un questionnaire qui visait à recueillir les renseignements suivants sur chacun des importateurs interrogés :

- Quels sont les principaux produits qu'il importe?
- Quels sont les pays d'origine de ces importations? Dans quelle mesure l'importateur est-il satisfait de chacun de ses fournisseurs?

- Pourquoi n'utilise-t-il pas des produits américains?
- Quel a été l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix des importations?
- L'importateur a-t-il déjà acheté des produits canadiens? Dans l'affirmative, était-il satisfait de ses fournisseurs canadiens?
- L'importateur voudrait-il en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens?
- Par quel moyen voudrait-il que les fournisseurs canadiens le renseignent? Quelles sources d'information utilise-t-il pour décider quels produits acheter?
- Ses achats sont-ils saisonniers?
- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?
- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes sur le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- D'autres caractéristiques du produit l'emportent sur le prix, c'est-à-dire sa qualité, sa forme, etc.;
- Le produit importé est un composant d'un produit fini et sa valeur est minime par rapport à celle du produit fini;
- L'acheteur américain s'approvisionne depuis longtemps auprès de ses fournisseurs étrangers actuels et il compte sur la capacité démontrée de l'exportateur à répondre rapidement aux changements requis;

- L'acheteur américain est un client captif de la société mère;
- La licence de fabrication que possède l'acheteur américain lui interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs;
- L'entreprise peut s'approvisionner auprès de fournisseurs américains;
- Le produit importé est un produit de luxe et son prix n'influe pas beaucoup sur la demande.

Nous avons donc conçu le questionnaire de manière à établir dans quelle mesure ces facteurs et d'autres encore limitent les débouchés mis en évidence au moyen de l'analyse statistique.

À la suite du sondage auprès des importateurs, nous avons interrogé les associations représentant l'industrie afin d'obtenir de l'information par secteur. Ces associations ont fourni des renseignements sur les points suivants :

- Les tendances du marché relatives à l'industrie;
- L'effet de la dévaluation du dollar américain sur l'industrie;
- L'incidence de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur l'industrie;
- Les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Les résultats de toutes ces étapes ont donné lieu à l'établissement d'une ébauche de rapport sommaire pour chaque secteur. Chacun des rapports a été présenté pour examen à un spécialiste de l'industrie, aux associations canadiennes représentant l'industrie concernée et au responsable du secteur à ISTC.

ANNEXE 1

IMPORTATEURS AMÉRICAINS À LA RECHERCHE DE SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

IMPORTATEURS AMÉRICAINS INTERROGÉS

Société : Ahlstrom Machinery Inc.
 Adresse : 1 Broad Street Plaza
 Glens Falls, NY 12801
 Contact : M. Scott Hickok
 Poste : Directeur de matériel
 Téléphone : 518-798-9541
 Télécopieur : 518-792-2466
 Télex :

Société : Baumfolder Corporation
 Adresse : 1662 Campbell Road
 Sidney, OH 45365
 Contact : M. Louis Campos
 Poste : Directeur des ventes
 Téléphone : 513-492-1281
 Télécopieur : 513-492-7280
 Télex :

Société : Carl G. Brimmekamp Company
 Adresse : 102 Hamilton Avenue
 Stamford, CT 06902
 Contact : M. Roger Daigle
 Poste : Directeur des ventes
 Téléphone : 203-325-4101
 Télécopieur : 203-325-8575
 Télex :

Société : Casso Solar Corporation
 Adresse : P.O. Box 163
 Ponomo, NY 10970
 Contact : M. Dennis Connington
 Poste : Directeur des achats
 Téléphone : 914-354-2500/364-1856
 Télécopieur : 914-362-1856
 Télex :

Société : The Challenge Machinery
 Company
 Adresse : 1433 Fulton Street
 Grand Haven, MI 49417
 Contact : Mme Joanne Moorehead
 Poste : Division des importations et
 exportations
 Téléphone : 616-842-8300
 Télécopieur : 616-842-6511
 Télex :

Société : Clark-Aiken Matik
 Incorporated
 Adresse : Water Street
 Lee, MA 01238
 Contact : M. Bob Whalen
 Poste : Agent des achats
 Téléphone : 413-243-1261
 Télécopieur :
 Télex :

Société : Craftsmen Machinery Co.
 Adresse : 1073 Main Street
 Millis, MA 02054
 Contact : Mme Carole Goldstein
 Poste : Directrice des produits
 Téléphone : 617-376-2001
 Télécopieur : 617-376-2003
 Télex :

Société : Commins-Allison Corp.
 Adresse : 891 Feehanville Drive
 Mount Prospect, IL 60056
 Contact : Mme Marge Rangel
 Poste : Acheteuse
 Téléphone : 312-299-9550
 Télécopieur : 312-298-7387
 Télex :

Société : Dahlgren Manufacturing Co
 Adresse : 3305-T Manor Way
 Dallas, TX 75235
 Contact : M. Bob Kubin
 Poste : Acheteur principal
 Téléphone : 214-357-4621
 Télécopieur : 214-638-6105
 Télex :

Société : Datatech Enterprises
 Adresse : 10 Clipper Road
 West Conshohocken, PA
 19428
 Contact : M. Bob D'Annunzio
 Poste : Directeur des installations
 Téléphone : 215-825-6205
 Télécopieur : 215-825-1397
 Télex :

Société : Entwistle Company
 Adresse : Biglow Street
 Hudson, MA 01749
 Contact : M. Bob Heidel
 Poste : Directeur des achats
 Téléphone : 617-481-4000
 Télécopieur : 617-562-4808
 Télex :

Société : Farrel Company
 Adresse : 25 Main Street
 Ansonia, CT 06401
 Contact : M. John Joseph
 Poste : Directeur des achats
 Téléphone : 203-734-3331
 Télécopieur : 203-735-6267
 Télex :

Société : FMC Corporation
 Adresse : 975 Lombardi Avenue
 P.O. Box 19038
 Green Bay, WI 54307-9038
 Contact : M. Joe Berardi
 Poste : Contrôleur d'usine
 Téléphone : 414-494-4571
 Télécopieur : 414-494-4571 poste 322
 Télex :

Société : Fort Howard Cup Corporation
 Adresse : 10-100 Reistertown
 Owing Mills, MD 21117
 Contact : M. Rich Miller
 Poste : Achats
 Téléphone : 301-363-1111
 Télécopieur :
 Télex :

Société : Georgia Pacific
 Adresse : 220 West Northbend
 Cincinnati, OH 45216
 Contact : M. Hickox
 Poste : Directeur d'usine
 Téléphone : 513-761-4200
 Télécopieur : 513-761-0353
 Télex :

Société : Gibbs-Brower International
 Adresse : P.O. Box 768
 Old Ridgebury Road
 Danbury, CT 06810
 Contact : M. Chris Drummond
 Poste : Président
 Téléphone : 203-707-0443
 Télécopieur : 203-748-3297
 Télex : 966499

Société : International Paper Company
 Adresse : P.O. Box 160707
 Mobil, AL 36616
 Contact : M. Bill Prins
 Poste : Directeur de matériel de
 construction et marchés de
 service
 Téléphone : 205-470-4696
 Télécopieur : 205-470-4190
 Télex :

Société : Jet Corporation
 Adresse : 1781 Conyers Street Road
 Conyers, GA 30207
 Contact : M. Rob H. Bamer
 Poste : Vice-président, Opérations
 Téléphone : 404-929-1300
 Télécopieur : 404-929-8813
 Télex :

Société : Kimtech Limited
 Adresse : 1109 Henry Street
 Neehah, WI 75261-9100
 Contact : M. Al Johnson
 Poste : Directeur des achats
 Téléphone : 214-830-1200
 Télécopieur : 214-830-1490
 Télex :

Société : Martin Yale Industries
 Adresse : 500 North Spaulding
 Chicago, IL 60624
 Contact : M. John Kuta
 Poste : Agent des achats
 Téléphone : 312-826-4444
 Télécopieur : 312-826-7271
 Télex :

Société : Mead Paper
Adresse : Court House Plaza
Northeast Dayton, OH 45463
Contact : M. E.M. Karter
Poste : Vice-président, Fabrication et
technologie
Téléphone : 513-222-6323 poste 4140
Télécopieur : 513-461-2424
Télex :

Société : Myriad Industry
Adresse : 70 Washington Street
Brooklyn, NY 11201
Contact : M. Gerrard Nissenbaum
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 718-858-3515
Télécopieur :
Télex :

Société : Pacific Paper Cutter
Company Incorporated
Adresse : 3690 Santa Fe Avenue
Los Angeles, CA 90058
Contact : Mme Turner
Poste : Directrice de bureau
Téléphone : 213-588-9138
Télécopieur : 213-588-0986
Télex :

Société : Paper Converting Machinery
Adresse : P.O. Box 19005
Green Bay, WI 54307-9005
Contact : M. Bob Goral
Poste : Directeur général de la
comptabilité
Téléphone : 414-494-5601
Télécopieur : 414-494-8865
Télex :

Société : Sagan Industries Inc.
Adresse : 14-35th Street, Suite 36
Long Island City, NY 11106
Contact : M. Jim Ganz
Poste : Vice-président
Téléphone : 718-786-6600
Télécopieur :
Télex :

Société : Shredding Systems
Adresse : P.O. Box 869
Wilsonville, OR 97070
Contact : Mme Terri Larson
Poste : Directrice commerciale
Téléphone : 503-682-3633
Télécopieur : 503-682-1704
Télex :

Société : Shredex Incorporated
Adresse : 170 Wilbur Place
Bohemia, NY 11716
Contact : M. Jack Pagan
Poste : Contrôleur
Téléphone : 516-563-4950
Télécopieur : 516-563-4037
Télex :

Société : Sulzer Escher Wyss
Adresse : P.O. Box 509
Middletown, OH 45042
Contact : M. Paul Deger
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 513-423-9281
Télécopieur : 513-423-9281 poste 243
Télex : 214219

Société : Tampella Paper Machinery
Adresse : 1000 Parkwood Circle
Atlanta, GA 30339
Contact : M. Fennell
Poste : Contrôleur
Téléphone : 404-952-9888 poste 21
Télécopieur : 404-952-9888
Télex :

Société : Taper Roller Bearings
Adresse : 646 Blue Sky Parkway
Lexington, KY 40509
Contact : M. John Fries
Poste : Acheteur
Téléphone : 606-263-5110
Télécopieur :
Télex :

Société : Tulsa Power Products Incorporated
Adresse : 913 North Wheeling Avenue
Tulsa, OH 74110
Contact : M. Tom Burke
Poste : Agent des achats
Téléphone : 918-584-1000
Télécopieur : 918-584-3421
Télex :

Société : Valmet-Appleton Incorporated
Adresse : 2111 North Sandra Street
P.O. Box 2339
Appleton, WI 54913
Contact : M. Lee Binz
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 414-733-7361
Télécopieur : 414-733-1048
Télex :

Société : Willamette Industry
Adresse : 3700 First Interstate Tower
Portland, OR 97201
Contact : M. Ted Tasperek
Poste : Directeur des contrats
Téléphone : 503-227-5581
Télécopieur : 503-273-0459
Télex :

AUTRES PERSONNES-RESSOURCES AUX ÉTATS-UNIS

Société : Altmeyer & Company
 Adresse : 74 Limckhaem Street
 Cazenovia, NY 13035
 Contact : M. Jack Altmeyer
 Poste :
 Téléphone : 315-655-3603
 Télécopieur :
 Télex :

Société : American Tool & Machine
 Company
 Adresse : 135 Falulah Street
 Fitchburg, MA 01420
 Contact : M. Ron Baser
 Poste : Directeur des achats
 Téléphone : 508-346-4541
 Télécopieur : 508-342-6075
 Télex :

Société : B.E. <<Eddie>> Phillips
 Adresse : 512 Dahlenega Road
 Cumming, GA 30130
 Contact : M. B.E. <<Eddie>> Phillips
 Poste : Président
 Téléphone : 404-887-0435
 Télécopieur :
 Télex :

Société : Boise Cascade Corporation
 Adresse : 1111 Bayhill Drive
 San Bruno, CA 94066
 Contact :
 Poste :
 Téléphone : 415-589-7788
 Télécopieur :
 Télex :

Société : Carl G. Brimmerkamp Company
 Adresse : 102 Hamilton Avenue
 Stamford, CT 06902
 Contact : M. C.G. Brimmekamp
 Poste : Président
 Téléphone : 203-325-4101
 Télécopieur : 203-325-8575
 Télex :

Société : Dahlgren Manufacturing
 Company Incorporated
 Adresse : 3305 Manor Way
 P.O. Box 36305
 Dallas, TX 85235

Contact :
 Poste :
 Téléphone : 214-357-4621
 Télécopieur :
 Télex :

Société : Edwards Industrial
 Equipment Incorporated
 Adresse : P.O. Box 11251
 Charlotte, NC 28220
 Contact : M. Robert Edwards
 Poste : Président
 Téléphone : 704-527-2318
 Télécopieur :
 Télex :

Société : Enertech Corporation
 Adresse : 1190 Winchester Parkway
 Smyrna, GA 30080
 Contact : M. W.M. Scurry
 Poste : Président
 Téléphone : 404-432-1234
 Télécopieur :
 Télex :

Société : Hammermill Paper Company
 Adresse : 1611 Borel Place
 San Mateo, CA 94402
 Contact :
 Poste :
 Téléphone : 415-341-6535
 Télécopieur :
 Télex :

Société : Hammermill Paper Company
 Adresse : East 10 Street
 Erie, PA 16503
 Contact : M. Alex Horvath
 Poste : Directeur des achats
 Téléphone :
 Télécopieur :
 Télex :

Société : John R. Jilbert & Company
Adresse : 657 Washington W.
Marquette, MI
Contact :
Poste :
Téléphone : 906-225-1363
Télécopieur :
Télex :

Société : The Johnston Company
Adresse : 158 Main Street
Lincoln, ME 04457
Contact : M. Dan Johnston
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 207-794-6571
Télécopieur : 207-794-3294
Télex :

Société : Karmyr Incorporated
Adresse : 101 Ridge Street
Glens Falls, NY 12801
Contact : M. Bob Prough
Poste : Vice-président
Téléphone : 518-793-5111
Télécopieur :
Télex :

Société : K.M. Industrial Machinery
Adresse : 530 Kalamazoo Avenue W.
Kalamazoo, MI
Contact :
Poste :
Téléphone : 616-381-0690
Télécopieur :
Télex :

Société : Liason International Incorporated
Adresse : 1440 Fountain Avenue N.
P.O. Box 481
Springfield, OH 45501
Contact : M. Lee Eberhardt
Poste : Président
Téléphone : 513-399-1541
Télécopieur :
Télex :

Société : Maxson Automatic
Machinery Company
Adresse : 517 Airport Road
Westerly, RI 02891
Contact : M. Joseph F. Matthews
Poste : Directeur du merchandisage
Téléphone : 401-596-0162
Télécopieur : 401-596-3870
Télex :

Société : Mead World Headquarters
Adresse : Courthouse Plaza Northeast
Dayton, OH 45463
Contact : M. T. Van Vleate
Poste : Vice-président principal,
Section internationale
Téléphone : 513-222-6323
Télécopieur :
Télex :

Société : Mitsubishi Heavy Industries
America Incorporated
Adresse : 50 California Street
San Francisco, CA 94111
Contact : M. Ricky Takada
Poste : Directeur adjoint
Téléphone : 415-544-2700
Télécopieur :
Télex :

Société : Mount Hope Machinery Co.
Adresse : 15 Fifth Street
Taunton, MA 02780
Contact : M. Ed Gaudette
Poste : Directeur de service à la
clientèle
Téléphone : 508-824-6994
Télécopieur : 508-822-3962
Télex :

Société : Muskegon Paper Box Co.
Adresse : 1801 Keating Avenue E.
Grand Rapids, MI
Contact :
Poste :
Téléphone : 616-773-9191
Télécopieur :
Télex :

Société : Non Corrosive Products Inc.
Adresse : 1201 Vendome Drive W.
Mobile, AL 36609
Contact : M. G.J. Ardizone
Poste :
Téléphone : 205-343-1850
Télécopieur :
Télex :

Société : No-Strain Products
Adresse : Hwy. 31 W., Rt. 1, Box 1515
Corsicana, TX 75110-9801
Contact : M. Harvey A. Stain
Poste : Propriétaire
Téléphone : 214-872-7131
Télécopieur :
Télex :

Société : Overlay Products Systems Inc.
Adresse : 5915 Brittmoore
P.O. Box 40472
Houston, TX 77240
Contact : M. Stan Kent
Poste : Agent des achats
Téléphone : 713-466-6600
Télécopieur :
Télex :

Société : Paper Converting Corporation
Adresse : 38 - East 1st Street
New York, NY 10003
Contact : M. Sam Kutro
Poste : Président
Téléphone : 212-674-6117
Télécopieur :
Télex :

Société : Schuler Sales and Services Co.
Adresse : 100 School Street
Bergenfield, NJ 07621
Contact : M. Bob Schuler
Poste : Vice-président
Téléphone : 201-385-6330
Télécopieur :
Télex :

Société : Sphere Trading Company
Adresse : P.O. Box 411143
San Francisco, CA 94141-
1143
Contact : M. John Cheng
Poste :
Téléphone : 415-334-4054
Télécopieur :
Télex :

Société : Sulzer Escher Wyss
Incorporated
Adresse : P.O. Box 509
Middletown, OH 45042
Contact : M. Paul R. Deger
Poste : Directeur des importations
Téléphone : 513-423-4281
Télécopieur :
Télex :

Société : W.E. Jarvis Corporation
Adresse : 1332 Woodbridge Drive
St. Clair Shores, MI
Contact : M. W.E. Jarvis
Poste :
Téléphone : 313-777-1230
Télécopieur :
Télex :

Société : William P. Gody Associates
Adresse : 7 Revere Road
DeWitt, NY 13214
Contact : M. William P. Gody
Poste : Président
Téléphone : 315-446-6550
Télécopieur :
Télex :

y
1-

ns

lates

ANNEXE 2
IMPORTATIONS DE MACHINES À PAPIER EN 1987
(ANNEXE A 725.2, 725.9)

ANNEXE 2

MACHINES À PAPIER
Importations en 1987 (en milliers de dollars US)

	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
En caractère gras, total de tous les articles faisant l'objet de cette étude	270 417	31 955	194 630	13 470	30 362
Total pour tous les articles en caractères ordinaires ayant un intérêt pour cette étude	164 013	12 225	127 729	19 642	4 417

**725.2 Machines de fabrication des articles de pâte,
de papier ou de carton
Importations en 1987 (en milliers de dollars U.S.)**

Annexe A	Désignation des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7252020	Machines de fabrication de boîtes, caisses, tubes, tambours ou contenants rigides similaires	79 252	1 672	61 745	15 648	187
7252040	Machines pour la fabrication de sacs, sachets, enveloppes et autres contenants similaires non rigides	17 242	0	16 141	0	1 101
7252070	Machines, n.d.a.*, pour la fabrication et la transformation de la pâte cellulosique, du papier ou du carton	127 421	9 177	108 578	6 424	3 242

* Non dénommé(e)s ailleurs

**725.9 Pièces, n.d.a., de machines servant à la fabrication
d'articles de pâte, de papier ou de carton
Importations en 1987 (en milliers de dollars US)**

Annexe A	Désignation des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7259110	Bâtis de fond, arceaux et autres pièces pour la transformation servant aux machines à pâte ou à papier	15 257	7 343	5 596	1 025	1 293
7259120	Pièces, n.d.a., de machines servant à la fabrication de pâte cellulosique, de papier ou de carton	142 996	22 778	86 052	7 046	27 120
7259900	Pièces, n.d.a., de machines servant à la transformation, à la fabrication ou à la finition d'articles de pâte, de papier ou de carton	52 262	3 210	44 247	2 969	1 836

ANNEXE 3
DÉSIGNATION DE CERTAINES MACHINES À PAPIER

DÉSIGNATION DE CERTAINES MACHINES À PAPIER

Annexe A : Machines, n.d.a.*, pour la fabrication et la transformation de la pâte cellulosique, du papier et du carton

Désignation NCCI:

- 5253920 Coquille percée ou usinée de bobine aspirante machine à papier
- 5253925 Corps de bobine, de l'élément pressé, usinée, machine à papier
- 5255922 Doseur de l'arrivée de pâte, compteur
- 5255923 Section fourdrinier, machine à pâte/papier/carton
- 5255924 Caisse aspirante de machine à pâte/papier/carton
- 5255925 Section presse de machine à pâte/papier/carton
- 5255927 Section de couchage de machine à pâte/papier/carton
- 5255933 Bobineuse machine à pâte/papier/carton
- 5255935 Débobineuse machine à pâte/papier/carton
- 5255936 Déchiqueteur rejets, machine à pâte/papier/carton
- 5255937 Défileuse à chiffons machines de fabrication de papier
- 5255939 Section de bobinage de machine à pâte/papier/carton, n.d.a.
- 5255941 Machines à papier et carton, type fourdrinier
- 5255950 Machines à papier et carton, type cylindrique
- 5255965 Machines à carton, modèle A, section humide
- 5255971 Machines à pâte fourdrinier
- 5255989 Machines et matériel à pâte/papier/carton, n.d.a.
- 5256025 Machines à fabriquer le papier toiture, transformation du papier
- 5256041 Machines à enduire, matériel de transformation du papier et carton
- 5256044 Machines à doubler, transformation du papier/carton
- 5256045 Machines à imprégner, transformation du papier/carton

Annexe A : Pièces, n.d.a. des machines servant à la fabrication de la pâte cellulosique, du papier et du carton

Catégorie du NCCI:

- 5255948 Pièces de machines à papier et carton type fourdrinier
- 5255958 Pièces de machines à papier et carton type cylindrique, n.d.a.
- 5255968 Pièces de machines à carton, modèle A, section humide, n.d.a.
- 5255978 Pièces de machines à pâte type fourdrinier, n.d.a.
- 5255988 Pièces de machines et matériel à pâte/papier/carton, n.d.a.

* Non dénommé(e)s ailleurs.

ANNEXE 4

**IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES À PAPIER
D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS, DE 1982 À 1987**

**IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES POUR LES INDUSTRIES DES PATES ET PAPIERS
D'EUROPE ET DU JAPON,
PAR PAYS, 1982 À 1987**

(en milliers de dollars US)

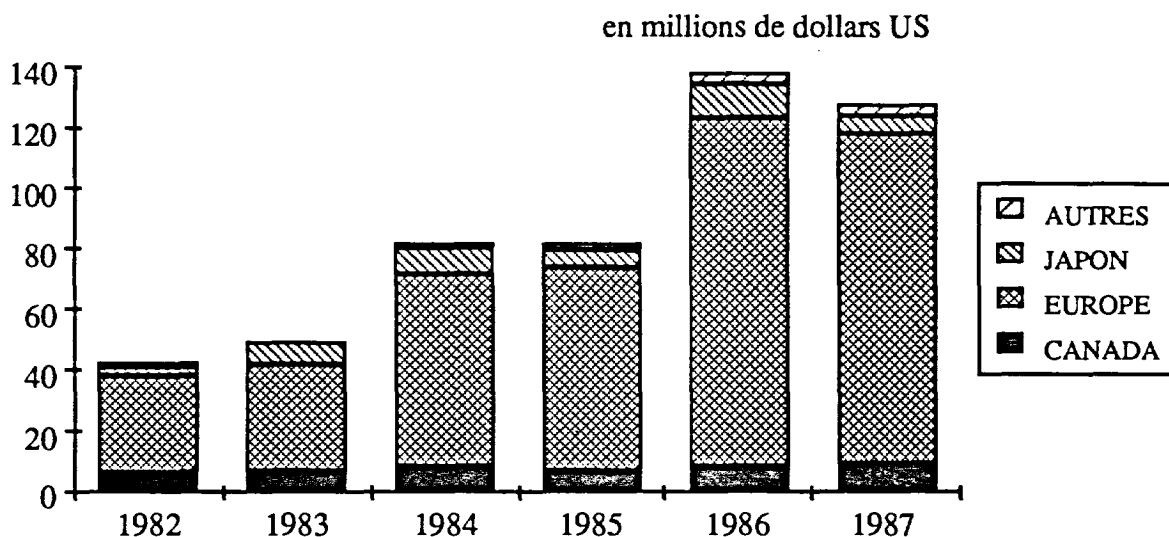
PAYS	1982				1983				1984				1985				1986				1987			
	ANNEXE A		TOTAL	%	ANNEXE A		TOTAL	%	ANNEXE A		TOTAL	%	ANNEXE A		TOTAL	%	ANNEXE A		TOTAL	%	ANNEXE A		TOTAL	%
	7252070	7259120			7252070	7259120			7252070	7259120			7252070	7259120			7252070	7259120			7252070	7259120		
Belgique-Luxembourg	0	0	0	0,0	67	0	67	0,1	0	214	214	0,2	360	90	450	0,2	253	71	324	0,1	1 504	-	1 504	0,6
Danemark	0	0	0	0,0	95	0	95	0,1	282	0	282	0,2	208	0	208	0,1	-	-	0	0,0	1 273	148	1 421	0,5
Finlande	207	23 456	23 663	21,7	615	10 760	11 375	11,0	479	6 248	6 727	4,8	1 370	40 013	41 383	19,1	5 849	32 375	38 224	13,5	1 765	24 558	26 323	9,7
France	753	1 203	1 956	1,8	848	308	1 156	1,1	2 428	1 008	3 436	2,4	2 331	1 461	3 792	1,7	5 246	4 022	9 268	3,3	3 168	1 523	4 691	1,7
Italie	5 649	3 728	9 377	8,6	1 568	732	2 300	2,2	5 405	2 628	8 033	5,7	5 093	2 310	7 403	3,4	12 029	1 694	13 723	4,9	7 510	3 882	11 392	4,2
Pays-Bas	88	66	154	0,1	751	0	751	0,7	399	145	544	0,4	866	172	1 038	0,5	209	61	270	0,1	457	215	672	0,2
Norvège	0	1 676	1 676	1,5	395	1 770	2 165	2,1	155	1 315	1 470	1,0	0	1 327	1 327	0,6	-	445	445	0,2	1 583	985	2 568	0,9
Espagne	367	513	880	0,8	514	196	710	0,7	1 070	272	1 342	0,9	468	248	716	0,3	145	617	762	0,3	2 249	382	2 631	1,0
Suède	759	11 696	12 455	11,4	1 509	2 801	4 310	4,2	3 357	5 708	9 065	6,4	1 673	9 105	10 778	5,0	4 785	11 798	16 583	5,9	1 938	9 672	11 610	4,3
Suisse	2 345	119	2 464	2,3	1 787	166	1 953	1,9	1 313	461	1 774	1,3	1 425	1 133	2 558	1,2	1 931	1 713	3 644	1,3	6 205	7 856	14 061	5,2
Royaume-Uni	1 102	3 801	4 903	4,5	1 696	507	2 203	2,1	2 815	4 117	6 932	4,9	4 263	6 201	10 464	4,8	7 499	4 908	12 407	4,4	3 884	3 906	7 790	2,9
Allemagne de l'Ouest	20 506	3 819	24 325	22,3	25 028	18 620	43 648	42,1	45 242	23 046	68 288	48,3	48 426	32 699	81 125	37,4	76 944	42 367	119 311	42,2	77 042	32 925	109 967	40,7
Total, Europe	31 776	50 077	81 853	75,1	34 873	35 860	70 733	68,3	62 945	45 162	108 107	76,4	66 483	94 759	161 242	74,4	114 890	100 071	214 961	76,0	108 578	86 052	194 630	72,0
Japon	2 735	6 356	9 091	8,3	7 060	9 602	16 662	16,1	9 137	1 660	10 797	7,6	6 291	1 187	7 478	3,4	10 892	9 749	20 641	7,3	6 424	7 046	13 470	5,0
Total, Europe et Japon	34 511	56 433	90 944	83,4	41 933	45 462	87 395	84,4	72 082	46 822	118 904	84,1	72 774	95 946	168 720	77,8	125 782	109 820	235 602	83,4	115 002	93 098	208 100	77,0
Total des importations	42 157	66 858	109 015		49 472	54 099	103 571		81 612	59 834	141 446		81 868	134 937	216 805		137 775	144 886	282 661		127 421	142 996	270 417	

ANNEXE 5
IMPORTATIONS DE CERTAINES MACHINES À PAPIER
DE 1982 À 1987

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES À PAPIER

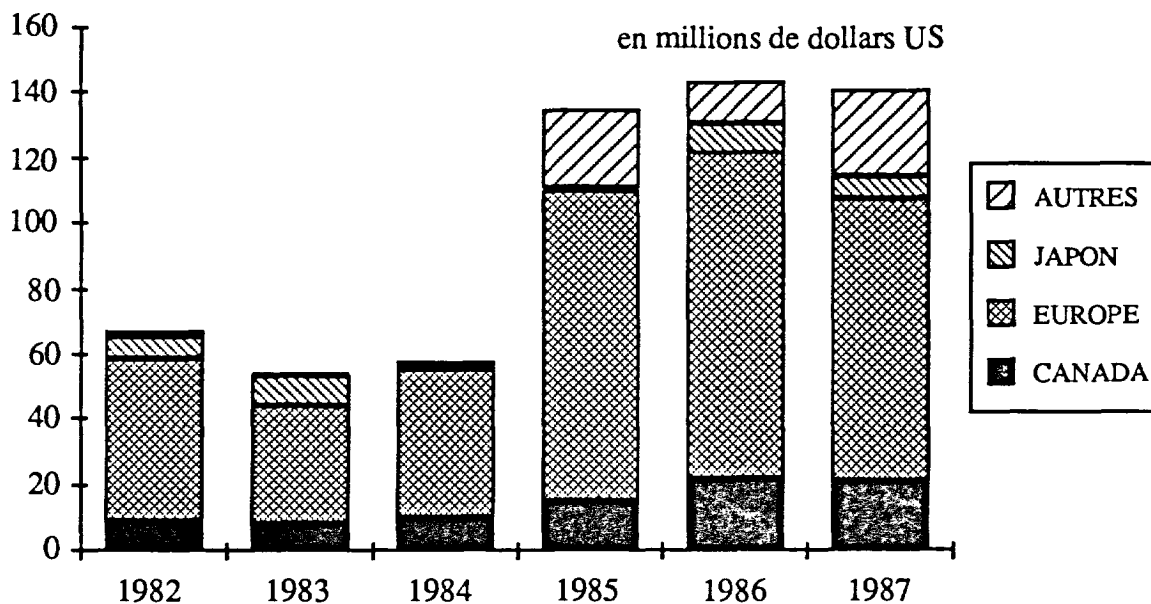
**MACHINES, N.D.A.*, POUR LA FABRICATION ET LA TRANSFORMATION DE LA
PÂTE CELLULOSIQUE, DU PAPIER ET DU CARTON**

ANNEXE A 7252070



**PIECES, N.D.A., DE MACHINES SERVANT À LA FABRICATION DE PÂTE
CELLULOSIQUE, DE PAPIER OU DE CARTON**

ANNEXE A 7259120



* non dénommé(e)s ailleurs

ANNEXE 6

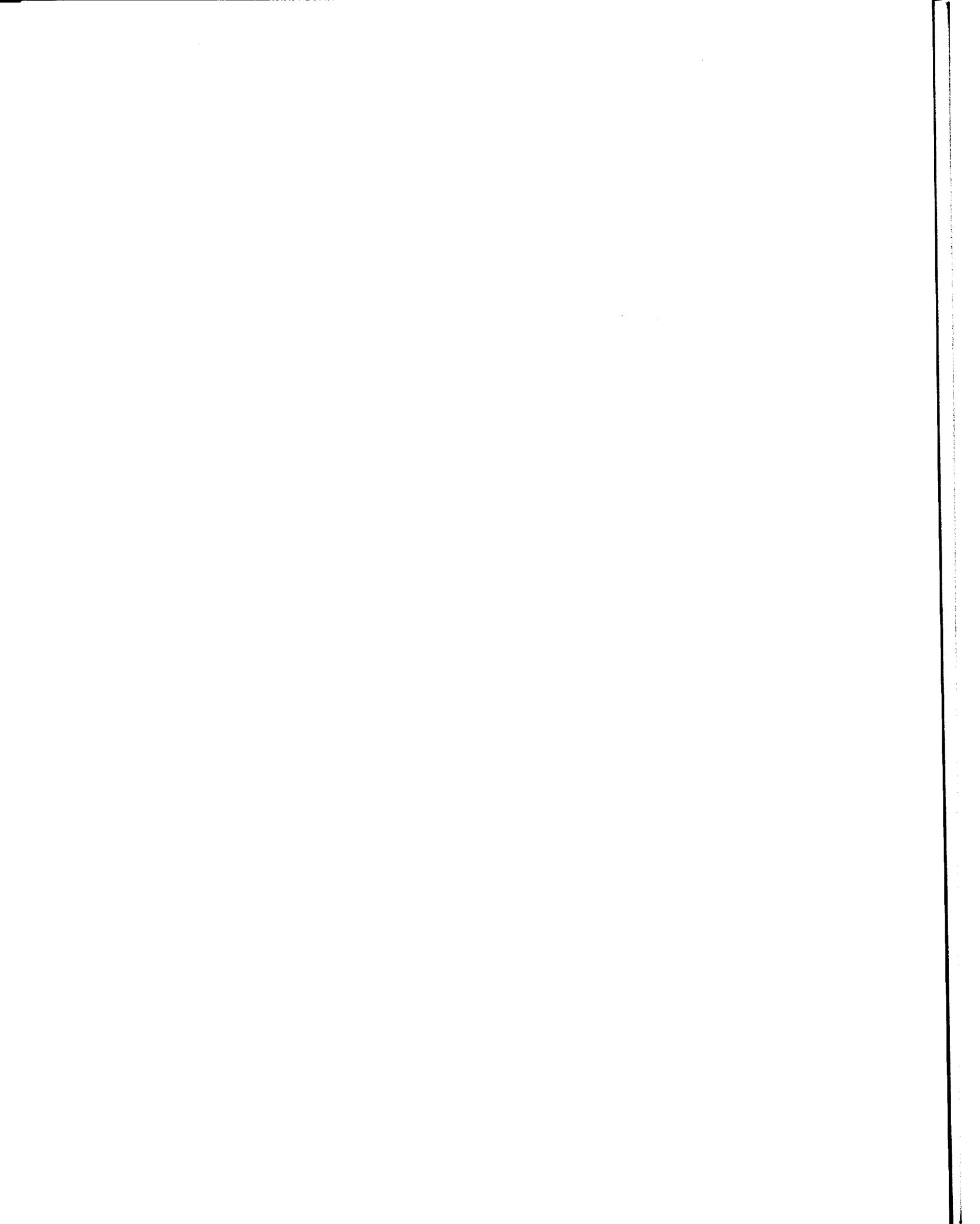
**DROITS DE DOUANE AMÉRICAINS ACTUELS VISANT LES
MACHINES À PAPIER EN PROVENANCE DU CANADA
ET LISTE DES DROITS DE DOUANE ÉLIMINÉS
EN VERTU DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE**

ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE

1. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, chaque Partie éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires du territoire de l'autre Partie, conformément au calendrier suivant :
 - A. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement A dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés entièrement, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1989.
 - B. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement B dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1993.
 - C. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement C dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1998.
2. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, les produits originaires du territoire de l'autre Partie qui sont visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement D dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 continueront de bénéficier du régime existant d'admission en franchise indiqué dans ces listes.

LISTE DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8439	Machines et appareils pour la fabrication de la pâte de matières fibreuses cellulosiques ou pour la fabrication ou le finissage du papier ou du carton (autres que les machines et appareils de la position 8419); et leurs parties :		
8439.10.00	Machines et appareils pour la fabrication de la pâte de matières fibreuses cellulosiques	Franchise	D
8439.20.00	Machines et appareils pour la fabrication du papier ou du carton	Franchise	D
8439.30.00	Machines et appareils pour le finissage du papier ou du carton	2 %	B
8439.91	Parties :		
	De machines ou appareils pour la fabrication de la pâte de matières fibreuses cellulosiques :		
8439.91.10	Platines, lames et autres pièces pour le traitement de la pâte	4,7 %	B
8439.91.90	Autres	Franchise	D
8439.99	Autres :		
8439.99.10	De machines et appareils pour la fabrication du papier ou du carton	Franchise	D
8439.99.50	De machines et d'appareils pour le finissage du papier ou du carton	3 %	B
8441	Autres machines et appareils pour le travail de la pâte à papier, du papier ou du carton, y compris les coupeuses de tous types, et leurs parties :		
8441.10.00	Coupeuses	2 %	B
8441.20.00	Machines pour la fabrication de sacs, sachets ou enveloppes	2 %	A
8441.30.00	Machines pour la fabrication de boîtes, caisses, tubes, tambours ou contenants similaires, autrement que par moulage	2 %	A
8441.40.00	Machines à mouler les articles en pâte à papier, papier ou carton	2 %	A
8441.80.00	Autres machines et appareils	2 %	A
8441.90.00	Parties	3 %	B



ANNEXE 7

**PAYS D'ORIGINE ET DEGRÉ DE SATISFACTION
DES RÉPONDANTS**

MACHINES À PAPIER
PAYS D'ORIGINE
ET
DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

PAYS	DEGRÉ DE SATISFACTION					NOMBRE TOTAL DES RÉPONDANTS	MOYENNE
	1	2	3	4	5		
Canada				1	2	3	4,67
Finlande					4	4	5,00
France			1		1	2	4,00
Italie			3	1	2	6	3,83
Japon			2	1	1	4	3,75
Pays-Bas				1		1	4,00
Suède				1	1	2	4,50
Suisse			2		1	3	3,67
Royaume-Uni			3	2	4	9	4,11
Allemagne de l'Ouest			3	5	8	16	4,31
TOTAL	0	0	14	12	24	50	

Degrés de satisfaction :

- 1 = faible
- 2 = assez faible
- 3 = neutre
- 4 = assez élevé
- 5 = élevé

3
7
0
0
3
5
0
0
7
1
1

ANNEXE 8

FOIRES COMMERCIALES ET PUBLICATIONS DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINNE

**PRINCIPALES FOIRES COMMERCIALES POUR LES
MACHINES INDUSTRIELLES DES PATES ET PAPIERS**

FOIRE	LIEU	DATE	CONTACT
Pulp and Paper Maintenance	Atlanta, GA	7-9 nov. 1989 et novembre 1990	Laurie Mansur (415) 995-2471
TAPPI	Atlanta, GA	5-8 mars 1990	Amanda Wellborn (404) 446-1400

PUBLICATIONS

Paper Week. 260 Madison Avenue, New York, NY 10016
Téléphone : (212) 340-0600

Pulp and Paper Magazine. Miller Freeman Publications 370 Lexington Avenue, New York, NY 10017
Contact : M. Noel De King, rédacteur-en-chef, (212) 683-9294

Pulp Equipment Review. 1619 Massachusetts Avenue Northwest, Washington, DC 20036
Téléphone : (202) 347-2900

Technical Association of Pulp and Paper Industry (TAPPI). Technology Part 1 Avenue, P.O. Box 105113, Atlanta, GA 30348
Téléphone : (404) 446-1400

Paper Age. Business Press, Inc., 70 Oak Street, Norwood, NJ 06648-1386
Contact : M. K.A. Johnson, rédacteur-en-chef, (201) 767-6800

Pulp and Paper Industry Technical Conference. Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc., 345 E. 47th Street, New York, NY 10017
Téléphone : (212) 705-7900

ANNEXE 9

**SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN
AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS**

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Agent des marchés américains pour ce secteur
Ministère des Affaires extérieures (UTD)
125, chemin Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 613-993-7343/613-993-5911
Télex : 0533745
Télécopieur : 613-996-9103

Colombie-Britannique

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie
P.O. Box 11610
900-650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Téléphone : 604-666-0434
Télex : 0451191
Télécopieur : 604-666-8330

Saskatchewan

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Téléphone : 306-975-4353
Télex : 0742742
Télécopieur : 306-975-5334

Manitoba

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Téléphone : 204-983-2097
Télex : 0757624
Télécopieur : 204-983-2187

Alberta

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences
et de la Technologie
The Counterpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Téléphone : 403-420-2944
Télex : 0372762
Télécopieur : 403-420-4507

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Téléphone : 403-292-4575
Télécopieur : 403-292-4578

Ontario

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Téléphone : 416-973-5000
Télex : 06524378
Télécopieur : 416-973-8714

Québec

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800, C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : 514-283-6796
Télex : 05560768
Télécopieur : 514-283-3302

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie
112, rue Dalhousie
Québec (Québec)
G1K 4C1
Téléphone : 418-648-2506
Télécopieur : 418-648-7291

Île-du-Prince-Édouard

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Téléphone : 902-566-7400
Télex : 01444129
Télécopieur : 902-566-7450

Territoires du Nord-Ouest

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Téléphone : 403-920-8575
Télécopieur : 403-873-6228

Nouveau-Brunswick

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et
de la Technologie
Édifice l'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : 506-857-6452
Télex : 0142200
Télécopieur : 506-857-6429

Nouvelle-Écosse

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences
et de la Technologie
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Téléphone : 902-426-7540
Télex: 01922525
Télécopieur : 902-426-2624

Terre-Neuve

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences
et de la Technologie
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Téléphone : 709-772-5511
Télex : 0164749
Télécopieur : 709-772-5093

Yukon

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences
et de la Technologie
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Téléphone : 403-668-4655
Télécopieur : 403-668-5003

**DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA
AUX ÉTATS-UNIS**

Ambassade du Canada à Washington
La Section de développement du
commerce et des marchés
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Téléphone : 202-682-1740
Télécopieur : 202-682-7726
Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territoire : Washington (D.C.),
Maryland, Delaware, région est de
la Pennsylvanie (y compris
Philadelphie), Virginie

Atlanta
Consulat général du Canada
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Téléphone : 404-577-6810
Télécopieur : 404-524-5046
Télex : 0542676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride,
Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord,
Caroline du Sud, Tennessee,
Puerto Rico, Îles-Vierges (Américaines)

Boston
Consulat général du Canada
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Téléphone : 617-262-3760
Télécopieur : 617-262-3415
Télex : 940625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine,
Massachusetts, New Hampshire,
Rhode Island, Vermont
ainsi que : Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Téléphone : 716-852-1247
Télécopieur : 716-852-1247
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York --
l'Ouest, le Centre et le Nord

Chicago
Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Téléphone : 312-427-1031
Télécopieur : 312-922-0637
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri,
Wisconsin, région Quad-City de
L'Iowa

Cleveland
Consulat du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Téléphone : 216-771-0150
Télécopieur : 216-771-1688
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie
occidentale, région ouest de la
Pennsylvanie

Dallas

Consulat général du Canada
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Câble : CANADIAN DALLAS
Téléphone : 214-922-9806
Télécopieur : 214-922-9811
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas,
Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique,
Oklahoma

Détroit

Consulat général du Canada
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Câble : CANADIAN DETROIT
Téléphone : 313-567-2340
Télécopieur : 313-567-2164
Télex : 230715 (DOMCAN DET)
Territoire : ville de Toledo
États : Michigan, Indiana

Los Angeles

Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, Californie 90071
Téléphone : 213-687-7432
Télécopieur : 213-520-8827
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie,
comté de Clark au Nevada

Minneapolis

Consulat général du Canada
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Téléphone : 612-333-4641
Télécopieur : 612-332-4061
Télex : 290229 (DOMCAN MPS)
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota,
Dakota du Nord, Dakota du Sud,
Montana

New York

Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Câble : CANTRACOM NEW YORK
CITY
Téléphone : 212-768-2400
Télécopieur : 212-768-2441
Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut, New Jersey,
région sud de l'État de New York,
ainsi que : Bermudes

San Francisco

Consulat général du Canada
50 Fremont St. Suite 2100
San Francisco, California 94105
Téléphone : 415-495-6021
Télécopieur : 415-541-7708
Télex : 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territoire : Californie (sauf les
10 comtés méridionaux),
Colorado, Hawaii, Nevada (sauf le
comté de Clark), Utah, Wyoming

Seattle

Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Téléphone : 206-443-1777
Télécopieur : 206-443-1782
Télex : 0328762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon
Washington

