

La majorité des répondants (69,4 %) ont déclaré que la dévaluation du dollar américain par rapport à de nombreuses devises avait entraîné une augmentation du prix de leurs importations de matériel de télécommunication*, et nombreux sont ceux qui étaient intéressés à en connaître davantage sur les produits canadiens, comme nouvelles sources possible d'approvisionnement. Seulement 26 % avaient déjà fait l'essai de matériel de télécommunication canadien dans le passé, et la majorité d'entre eux étaient satisfaits des fournisseurs canadiens.

Parmi les répondants qui n'avaient pas fait appel à des fournisseurs canadiens, 48,6 % étaient intéressés à en connaître davantage sur les sociétés canadiennes et leurs produits. La majorité des importateurs qui ne tenaient pas à en connaître davantage sur les sociétés canadiennes et leurs produits ont invoqué comme raison l'existence d'une relation d'approvisionnement avec une société mère. Les importateurs américains intéressés à en savoir davantage au sujet des sociétés canadiennes et de leur produits ont dit qu'ils préféraient recevoir l'information sous forme de documents publicitaires (96,6 % des répondants), de publications de l'industrie (65,5 %), et dans le cadre de foires commerciales (58,6 %). Les foires commerciales mentionnées par le plus grand nombre de répondants comprennent le <<North American Telephone Association Show>>, à Dallas, <<Westcom>>, à San Francisco, et <<Supercom>>, aussi à San Francisco. Les publications de l'industrie fréquemment identifiées sont Purchasing, Electronic Buying News, Communications Week et Teleconnect.

Bien que les répondants préfèrent recevoir l'information préliminaire sur les entreprises canadiennes et leurs produits sous les formes mentionnées précédemment, ils ont indiqué qu'ils fondent habituellement leur décision d'achat sur l'information fournie directement par le fabricant et sur des recommandations personnelles.

Aucun des répondants n'a fait état de barrières à l'approvisionnement au Canada. Un pourcentage de 40 % des importateurs recensés intéressés à s'approvisionner au Canada ont déclaré, en réponse à une question sur l'incidence de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qu'ils accroîtraient leurs achats de matériel canadien de télécommunication si l'Accord était ratifié. Près de 57 % ne s'attendaient pas à ce que l'Accord ait un impact sur leurs politiques d'achat, tandis que les 3 % restants n'étaient pas sûrs de ses effets. Si une proportion de 4 de ces importateurs sur 10 prévoient accroître leurs achats au Canada, il est manifeste que l'Accord fournit des possibilités d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Ces possibilités pourraient se réaliser au fur et à mesure que les tarifs américains seront éliminés.

* Cependant, d'après le U.S. Imports 1982 - 1987, la dévaluation du dollar américain n'est peut-être pas un facteur déterminant dans les décisions d'achat portant sur des produits finis de télécommunication de pointe, pour lesquels les caractéristiques des produits, la connectivité et les coûts du cycle de vie peuvent avoir plus d'importance.