

plusieurs voudraient en savoir davantage sur les fabricants canadiens qui pourraient peut-être remplacer leurs fournisseurs actuels. Moins de la moitié des répondants ont déjà acheté des produits de fabrication canadienne, mais ceux-ci étaient généralement satisfaits de leurs fournisseurs canadiens. Quelques-uns seulement des importateurs qui ne s'étaient jamais approvisionnés auprès de fabricants canadiens ne voulaient pas en savoir davantage sur les entreprises et les produits disponibles. Les raisons expliquant ce manque d'intérêt étaient les suivantes :

- la décision d'acheter est prise par la société-mère;
- la société est satisfaite de ses fournisseurs actuels;
- le produit importé, à savoir le caoutchouc naturel, n'est pas disponible au Canada.

La majorité des importateurs américains interrogés se sont dit intéressés à recevoir des entreprises canadiennes des listes de produits et de prix par la poste, et un grand nombre d'entre eux souhaitent des contacts personnels de la part du fabricant canadien. Ces répondants ont indiqué qu'ils préféreraient visiter l'entreprise canadienne afin d'en connaître davantage sur la société et ses produits offerts. On a mentionné que l'information fournie par le fabricant (par rapport à l'information obtenue d'autres sources) est celle qui est le plus souvent utilisée pour les décisions d'achat. L'enquête a révélé que ces importateurs ont également tendance à obtenir de l'information sur les produits et les sociétés lors de foires commerciales. Les foires commerciales les plus fréquentées par les répondants sont celles de la «National Retread Association» et de la «National Tire Dealers Association». Les publications de l'industrie ont également été considérées comme des sources populaires d'information sur les produits et sur les sources d'approvisionnement. Les principales publications consultées sont : Rubber and Plastic News, Rubber World, Tire Review, National Tire Dealers, Retreader's Journal et Modern Tire Dealer.

Interrogés sur l'incidence de l'Accord de libre-échange sur leurs politiques d'achat, 20 % des répondants ont dit que l'Accord les inciterait certainement à augmenter leurs achats du Canada. Environ 34 % des répondants n'avaient pas réfléchi à l'incidence d'un tel accord, alors que les autres déclaraient que la mise en oeuvre de l'Accord n'influerait pas sur leurs achats.

Si 84 % des répondants étaient généralement intéressés à ce que les fournisseurs canadiens les renseignent sur les produits offerts, six importateurs américains recherchent actuellement des sources d'approvisionnement pour des produits particuliers. Ces entreprises sont les suivantes :

- **Durst Industries** aimerait obtenir des renseignements sur les fournisseurs de produits de plomberie spécialisés
- **Dunlop Industries** recherche d'autres fournisseurs de tuyaux à air