

- (3) Les États qui offrent le plus d'attrait pour les fournisseurs canadiens en raison de la taille du marché, des concentrations d'industries souhaitées et de la proximité sont la Californie, l'Illinois, le Missouri, le Wisconsin et le Minnesota. La Géorgie et la Floride offrent un certain potentiel en raison d'une concentration d'entreprises d'aérospatiale, mais la distance est un problème, et la taille globale du marché est limitée.
- (4) Les moules pour plastiques sont le secteur qui promet le plus. Ce marché connaîtra la croissance jusqu'après 1990, mais l'on s'attend à voir baisser celui des outils, des matrices et des montages fabriqués sur commande.
- (5) Les importations augmentent rapidement, mais représentent une part insignifiante (3 %) du marché américain global. Le Canada est dans une position relativement forte en ce qui concerne les importations américaines d'outils, de matrices et de montages (21 %), particulièrement de moules industriels (53 %), surtout en raison de trois éléments combinés : un certain avantage du point de vue des prix, une même langue et le fait de ne pas être vu comme "étranger". D'après l'étude, cependant, c'est seulement dans l'industrie aérospatiale de la Californie qu'il y a une "présence" canadienne, en raison principalement d'accords de compensation.
- (6) Le marché est mûr et souffre d'une capacité excédentaire; il y règne une forte concurrence, vu le nombre très élevé de fournisseurs locaux, régionaux, nationaux et étrangers (plus de 14 000). En général, les clients préfèrent traiter avec des vendeurs locaux qui ont fait leurs preuves et avec qui ils ont des relations établies. Le marché est bien desservi; d'une façon générale, il n'existe pas de créneaux non remplis, de niveaux de qualité non atteints ni de besoins de services spécialisés non satisfaits. Quelles que soient les exigences, beaucoup de fournisseurs établis peuvent y répondre.
- (7) Le critère qui l'emporte pour la sélection des fournisseurs est le prix, étant donné que la qualité est à peu près constante. Le vendeur préféré est souvent, et le sera vraisemblablement beaucoup plus souvent à l'avenir, le fournisseur à plus bas prix avec capacités en CAO/FAO (conception assistée par ordinateur/fabrication assistée par ordinateur). Une technologie CAO/FAO ultra-moderne deviendra une nécessité pour livrer concurrence avec succès.