

ANNEXE C

Obstacles perçus par les fabricants canadiens
dans le cadre de l'exportation aux États-Unis

Les fabricants canadiens ont perçu les obstacles suivants: manque de ressources financières, trop grand nombre de démarches administratives aux États-Unis et au Canada, autorité insuffisante des responsables, absence d'un service après vente, droits de douanes américains, problèmes de distribution et absence de produits uniques.

Cette perception du marché par les fabricants varie selon leur expérience dans le cadre de l'exportation aux États-Unis. Les fabricants possédant la plus grande expérience (ceux dont les exportations aux États-Unis comptent pour plus de 30% de leurs ventes) considèrent que les obstacles principaux sont généralement externes (démarches administratives, droits, douane). Les exportateurs les moins expérimentés (dont les exportations aux États-Unis représentent moins de 30% de leurs ventes) considèrent que les obstacles sont plutôt d'ordre interne (manque de ressources financières, absence d'un service après vente, coût élevé de la fabrication, autorité insuffisante des responsables). Les fabricants n'exportant pas aux États-Unis considèrent que les principaux obstacles sont le fardeau administratif imposé par les États-Unis, le manque de contact avec les distributeurs américains, le coût supérieur de la fabrication au Canada et l'absence de contact avec les clients américains.