

Les importateurs américains interrogés ont dit préférer recevoir d'abord des renseignements sur les sociétés canadiennes par l'entremise de documents publicitaires, de publications de l'industrie et de foires commerciales. Cependant, les contacts directs avec le fabricant et les recommandations personnelles ressortaient comme étant les facteurs clés influant sur la décision d'achat.