

**Tableau 1**  
Nombre de répondants

Produit	Important chaque produit	Considérant le produit comme une importation majeure
Frais/congelé :		
Jambons	10	10
Épaules de porc	13	8
Socs	7	3
Épaules Picnic	2	
Dos	5	
Longes	1	
Flancs	14	7
Côtes	7	
Parures	3	3
Produits de porc salé		
Transformés :		
Bacon	2	2
En conserve :		
Jambons	16	14
Épaules	10	8
Socs	1	
Dos	1	
Bacon	2	
Hachis de jambon en conserve	1	

Le tableau 2, ci-dessous, présente les principaux fournisseurs étrangers des importateurs américains interrogés, le nombre de répondants approvisionnés par chacun des pays et le degré de satisfaction globale des importateurs à l'égard de leurs fournisseurs. Les résultats détaillés pour tous les pays qui fournissent des produits aux répondants sont présentés à l'annexe 14.

**Tableau 2**

	Nombre de répondants	Degré de satisfaction (max. = 5,0)
Danemark	20	4,3
Canada	11	4,9
Yougoslavie	9	4,0
Pologne	6	4,0
Suède	6	4,8
Hollande	3	4,3
Australie	3	5,0

Les résultats de l'enquête montre que la majorité des répondants étaient satisfaits de leurs fournisseurs, tandis que quelques-uns d'entre eux se plaignent de la variation des expéditions, de l'instabilité des prix et de la faible qualité. Les raisons pour lesquelles les répondants s'approvisionnent auprès de leurs fournisseurs actuels sont les suivantes :

- sources d'approvisionnement complémentaires à celles des États-Unis (65,5 % des répondants);
- prix moins élevés (65,5 % des répondants);
- qualité supérieure (65,5 % des répondants);
- produit non disponible aux États-Unis (37,9 % des répondants)

Bien que moins de la moitié de tous les répondants interrogés (43,3 %) aient répondu que la dévaluation du dollar US par rapport à bon nombre d'autres monnaies a accru le prix de leurs importations, un nombre supérieur (46,7 %) ont signalé que cette situation n'avait eu aucune répercussion sur les prix des produits importés. Seulement 45,3 % de ces répondants avaient eu recours à des fournisseurs canadiens; cependant, 91,7 % d'entre eux étaient satisfaits. En outre, la plupart des répondants qui n'ont pas essayé les produits canadiens sont intéressés à recevoir des informations à leur sujet. La majorité des répondants (82,6 %) ont signalé qu'ils ne voyaient aucun obstacle au commerce avec des entreprises canadiennes. Cependant, un certain nombre étaient préoccupés par les règlements sur les frontières et par la capacité de livraison. Seulement un petit nombre de ceux qui n'avaient jamais fait l'essai des produits canadiens ont montré peu d'intérêt envers les sociétés canadiennes et les produits disponibles. Voici les motifs invoqués pour ce manque d'intérêt :

- la société est satisfaite de ses fournisseurs américains;
- les règlements syndicaux ou les exigences de la loi forcent la société à s'approvisionner auprès des sources intérieures;
- la société est petite et ne sert que la collectivité où elle se trouve;
- la qualité.

La grande majorité des importateurs américains (84,48 %) ayant répondu à l'enquête étaient intéressés à recevoir des informations sur les sociétés canadiennes et leurs produits, principalement sous forme de brochures envoyées directement par les sociétés en question. Tandis qu'un bon nombre des