

La très grande majorité des répondants (86,4 %) ont déclaré que la dévaluation du dollar américain par rapport aux monnaies des autres grands pays avait entraîné une augmentation du prix de leurs importations et nombreux sont ceux qui se sont dits intéressés à en connaître davantage sur les fabricants canadiens comme nouvelles sources possibles d'approvisionnement. Moins du quart des répondants avaient déjà acheté des produits canadiens et la majorité d'entre eux étaient satisfaits de leurs fournisseurs canadiens. Parmi les importateurs qui n'avaient jamais essayé les produits canadiens, il n'y en avait que quelques-uns qui ne voulaient pas en savoir plus long sur les entreprises canadiennes et leurs produits. Les raisons de 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 n'est pas disponible au Canada
- des entraves telles que les droits de douane, les retards, et la divergence des normes nationales.

Environ 85 % des importateurs américains interrogés seraient heureux de recevoir des brochures et des listes de produits des fabricants canadiens. Les publications spécialisées sont aussi considérées comme une excellente source de renseignements, notamment Purchasing World, Purchasing, Electronics Purchasing, Equipment News et Electronic Buyer's News. En troisième place viennent les foires commerciales; le moyen de communication que les importateurs apprécient le moins est les prises de contact personnelles par le distributeur. L'enquête a en outre révélé que, pour prendre leurs décisions d'achat, les importateurs se fondent le plus souvent sur l'information fournie personnellement par le fabricant (et non par le distributeur) ou sur les recommandations de sources personnelles.

Interrogés sur l'incidence de l'Accord de libre-échange sur leurs politiques d'achat, le quart des répondants ont dit que la mise en oeuvre de l'Accord les inciterait sûrement à augmenter leurs achats au Canada. Près du cinquième des importateurs interrogés n'avaient pas réfléchi aux conséquences éventuelles de l'Accord sur leur politique d'achat, alors que les autres estimaient que l'Accord n'influerait pas sur leurs achats.

Alors que 85 % des répondants voudraient en connaître davantage sur les fabricants canadiens et leurs produits en général, deux importateurs américains recherchent présentement des fournisseurs de produits particuliers.

- **Soltec Co.** recherche des fournisseurs de circuits intégrés.
- **Global Scale Imports** aimerait connaître des fournisseurs de balances.