

De façon générale, les importateurs ont signalé qu'ils préféreraient recevoir de l'information sur les nouveaux fournisseurs et sur les produits au moyen de brochures et d'autres imprimés, en mentionnant très souvent également les publications et les foires commerciales. Les contacts personnels avec le fabricant ou le distributeur ainsi que les recommandations issues de contacts personnels figurent parmi les principaux facteurs qui influencent les décisions d'achat.

Une question se rapportant à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a provoqué des réponses très diverses de la part des importateurs américains interrogés. Au sujet de l'incidence de l'accord sur leur politique d'achat, plus du tiers des répondants ont affirmé qu'ils accroîtraient leurs importations en provenance du Canada. Les autres estimaient que l'accord n'aurait guère de répercussions dans ce domaine ou n'avaient pas encore réfléchi à la question. Personne n'a soutenu qu'il diminuerait ses achats au Canada en cas de ratification de l'Accord de libre-échange.

L'enquête menée auprès des associations de l'industrie américaine a révélé que le libre-échange devrait profiter aux fournisseurs de produits chimiques tant au Canada qu'aux États-Unis. En règle générale, ces groupes ont déclaré que les entreprises canadiennes étaient considérées comme des fournisseurs extrêmement compétents de substances et de produits chimiques. Il faut dire, toutefois, que certaines sociétés américaines ne semblent pas être bien au courant du potentiel de l'industrie canadienne.