

La très grande majorité (93,3 %) des personnes interrogées ont signalé que la dévaluation du dollar américain par rapport à de nombreuses devises avait entraîné une augmentation du prix de leurs importations et bon nombre d'entre eux se sont dits intéressés à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens comme source possible de remplacement. Plus de la moitié s'étaient déjà approvisionnés auprès de fournisseurs canadiens et la majorité de ceux-là se sont déclarés satisfaits de leurs produits. Un petit nombre de ceux qui n'avaient jamais fait l'essai de produits canadiens se sont montrés peu désireux d'en savoir plus sur les sociétés canadiennes et sur leurs produits disponibles. Voici les motifs invoqués pour expliquer ce manque d'intérêt :

- le produit à importer n'est pas disponible au Canada;
- les produits canadiens sont coûteux;
- le Canada ne dispose pas des connaissances nécessaires sur le produit.

La majorité des importateurs américains ayant répondu à l'enquête aimeraient recevoir par la poste la liste des produits et les barèmes de prix des sociétés canadiennes (92,6 %). Un pourcentage important d'entre eux se renseignent également sur les produits à l'occasion des foires commerciales (81,5 %), tandis que plus de la moitié acceptent volontiers les contacts directs par le fabricant canadien. Ces derniers sont toutefois moins enthousiastes au sujet des contacts par les distributeurs et les représentants, ou devant la perspective d'une visite à l'entreprise canadienne. Les foires commerciales les plus fréquentées sont les "Fancy Food Shows" des États-Unis et du Canada, ainsi que la "National Food Distributors Association Fair" aux États-Unis. Les publications de l'industrie sont également considérées comme des sources précieuses d'information sur les produits et les fournisseurs. Les publications les plus répandues sont le Specialty Food Magazine et le Fancy Food Magazine. Ces publications et les autres principales revues de l'industrie américaine figurent à l'annexe 8.

En réponse à la question sur l'incidence de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur leur politique d'achat, les deux cinquièmes des importateurs américains interrogés ont déclaré qu'ils augmenteraient très vraisemblablement leurs achats au Canada. Près de la moitié des répondants, toutefois, ont jugé que l'Accord n'aurait pas d'incidence, tandis que les autres n'avaient pas encore réfléchi à la question. Les obstacles actuels à des approvisionnements au Canada qui ont été cités sont les droits à l'importation et la concurrence directe au Canada. Si 96,3 % des répondants sont intéressés, de façon générale, à obtenir des renseignements des entreprises canadiennes sur les produits disponibles, trois importateurs américains cherchent actuellement des fournisseurs de produits particuliers. Ces sociétés sont les suivantes :

- **Gourmet France** qui recherche des produits de boulangerie en général;