

davantage sur les fournisseurs canadiens de machines à emballer. Ceux qui n'étaient pas intéressés à s'enquérir des capacités d'approvisionnement des fournisseurs canadiens donnaient le plus souvent comme raison l'existence d'une relation d'approvisionnement avec une société mère, une filiale ou une société apparentée.

Parmi ceux qui étaient intéressés à savoir si le Canada pourrait remplacer les coûteuses importations japonaises et européennes, 85,7 % ont dit préférer recevoir l'information préliminaire sur l'entreprise et le produit sous forme de documents publicitaires. Les contacts personnels avec un représentant de l'entreprise ou des fabricants (60 %) et les publications de l'industrie (57 %) ont aussi été cités fréquemment comme formes de documentation favorisées. C'est en fonction d'informations fournies par une société mère ou filiale, de renseignements recueillis dans les publications de l'industrie ou de recommandations personnelles que les décisions d'achat se prennent. Lorsqu'on leur a demandé quelles publications de l'industrie ils lisaient le plus souvent, les importateurs ont identifié Packaging Digest (7 mentions), Purchasing World (2), Packaging (2), et Food and Drug Packaging (1). Les foires auxquelles ils participaient ou se rendaient le plus souvent étaient celles du Packaging Machinery and Materials Institute (6 mentions), de la Society of Packing and Handling Engineers (3), du American Mean Institute (1), la Food Management Institute Fair (1), et celle de la Society of Manufacturing Engineers (1).

Bien que 2 répondants sur 3 disent qu'il n'existe pas d'obstacle à l'approvisionnement en machines à emballer au Canada, presque 20 % ont tout de même soulevé quelques problèmes, dont les plus souvent mentionnés étaient les droits de douane et les tracasseries douanières. Ces obstacles devraient disparaître avec l'élimination progressive des droits de douane avec l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Lorsqu'on a demandé aux importateurs américains de décrire l'effet qu'ils prévoyaient que l'Accord aurait sur leurs politiques d'achats, 33 % ont dit s'attendre à une augmentation de leurs achats de machines à emballer au Canada. Un autre 42 % croyait qu'il n'aurait aucun effet sur leurs politiques d'achats, tandis que 22 % étaient incertains. Moins de 3 % s'attendaient à une baisse des achats de machines à emballer de fabrication canadienne.