

- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?
- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes dans le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- Les autres qualités de la marchandise, c'est-à-dire, qualité, conception, etc., l'emportent sur les considérations de prix.
- La marchandise ne constitue qu'une partie d'un produit final, et la valeur de cette partie par rapport à celle du produit final est minimale.
- Il existe une relation d'approvisionnement à long terme qui a été établie entre l'acheteur américain et les exportateurs actuels, ce qui permet à l'acheteur américain de dépendre de la capacité éprouvée de l'exportateur de réagir rapidement aux changements nécessaires.
- L'acheteur américain est un client asservi de la société-mère.
- La marge de manoeuvre de l'acheteur américain est limitée par une licence, l'empêchant d'acheter la marchandise d'autres fournisseurs.
- L'approvisionnement à l'intérieur des États-Unis est une option viable.
- La marchandise importée est un bien de luxe dont la demande est relativement insensible au prix.

Le questionnaire a donc été conçu de façon à permettre de déterminer dans quelle mesure ces facteurs ou d'autres pourraient limiter les possibilités identifiées par l'analyse statistique.