

renseignements sur les fournisseurs canadiens afin d'étudier la possibilité de s'approvisionner auprès d'eux pour remplacer leurs importations actuelles plus coûteuses.

Outre l'analyse des débouchés pour certains produits, le présent rapport contient les coordonnées d'entreprises américaines qui recherchent de nouveaux fournisseurs d'appareils médicaux et dentaires en général, ainsi que celles des importateurs qui recherchent activement certains types d'appareils. Ces importateurs souhaitent que les fabricants canadiens les renseignent sur leurs produits au moyen d'envois postaux, de publications spécialisées ou de kiosques à des foires commerciales. Les titres des publications américaines que l'industrie consulte beaucoup sont indiqués dans le présent rapport, ainsi que les noms des principales foires commerciales.

L'enquête menée auprès d'associations industrielles américaines a révélé qu'aux yeux de l'industrie, beaucoup de fabricants canadiens ont une capacité de production trop restreinte pour fabriquer la vaste gamme d'appareils médicaux et dentaires requis, bien qu'ils aient une avance sur leurs concurrents étrangers pour certains produits. Un faible pourcentage des importateurs américains interrogés se sont déjà approvisionnés auprès de fournisseurs canadiens, et la vaste majorité d'entre eux sont satisfaits des produits achetés.

Les firmes canadiennes sont bien placées semble-t-il, pour tirer profit des éventuels débouchés américains en matière d'instruments médicaux et dentaires. Étant donné leur proximité de ce marché et leur connaissance approfondie des règlements régissant la vente de tels produits aux États-Unis, les fabricants canadiens devront tenter un double pari pour accroître leurs exportations aux États-Unis : atteindre la fine pointe de l'innovation technologique du marché en question, et réaliser des économies d'échelle pour rehausser le caractère compétitif de leurs produits.