

L'enquête a révélé que la plupart des répondants étaient satisfaits de leurs fournisseurs, tandis que certains étaient mécontents des retards de livraison et de la qualité inégale des produits. Les principales raisons pour lesquelles les entreprises américaines s'approvisionnent auprès des fournisseurs actuels sont :

- l'absence de ces produits aux États-Unis (51,3 % des répondants);
- la qualité supérieure (15,4 % des répondants);
- l'appoint de l'approvisionnement aux États-Unis (10,3 % des répondants);
- les prix moins élevés (7,7 % des répondants).

La majorité des répondants (54,7 %) ont affirmé qu'il leur en coûtait plus cher d'importer les produits à cause de la dévaluation du dollar américain par rapport à de nombreuses monnaies. Cependant, 11,9 % des répondants ne connaissaient pas l'effet de la dévaluation du dollar sur le coût de leurs importations. La moitié des importateurs ne s'étaient jamais approvisionnés auprès des fournisseurs canadiens, mais presque tous ceux (95,8 %) qui avaient déjà acheté des produits canadiens étaient satisfaits des fournisseurs. La plupart des répondants (62,5 %) qui n'avaient jamais fait appel à des fournisseurs canadiens étaient intéressés à en connaître davantage sur les entreprises canadiennes et sur la possibilité de s'approvisionner au Canada pour remplacer les importations d'Europe et du Japon qui coûtent de plus en plus cher. Les répondants qui n'étaient pas intéressés à s'approvisionner au Canada ont invoqué comme raisons la politique de l'entreprise, le fait qu'ils étaient satisfaits de leurs fournisseurs courants et les exigences particulières des clients.

Quant aux préférences pour les modes d'information préliminaire sur les produits, les répondants intéressés à en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens ont choisi les documents publicitaires (76,3 % des répondants), les rencontres avec un représentant de l'entreprise ou du fabricant (55,3 % chacun) et les publications spécialisées (50 %). Les foires commerciales à laquelle des répondants ont assisté ou participé le plus souvent sont le «FSCT Annual Meeting and Paint Industries Show», suivie de la «National Decorating Products Show» et de la «National Art Material Trade Association International Conference». Les publications spécialisées que lisent le plus fréquemment les répondants sont Chemical Week et Chemical Process Industries Purchasing. La décision d'acheter est déterminée en très grande partie par les recommandations personnelles et l'information fournie par les fabricants.

La plupart des répondants (89,4 %) intéressés à faire affaire avec des fournisseurs canadiens ont déclaré que rien ne les empêchait de s'approvisionner auprès de fabricants canadiens de colorants, de teintures, de peintures et de vernis. Toutefois, les principaux obstacles signalés par les autres répondants étaient les droits de douane imposés aux importations canadiennes et les retards de livraison. En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les droits de douane seront abolis sur une période de cinq ans à compter du 1^{er} janvier 1989.