

Le tableau 3 ci-dessous énumère les principaux pays qui vendent des chaussures aux répondants, les sources d'approvisionnement de chaque répondant et le degré de satisfaction global à l'égard des fournisseurs. Les résultats détaillés pour tous les pays qui fournissent des produits aux répondants sont présentés à l'annexe 7.

Tableau 3

| Pays d'origine | Nombre de répondants approvisionnés | Degré de satisfaction moyen (max. = 5,0) |
|----------------|-------------------------------------|--|
| Taiwan | 34 | 4,1 |
| Italie | 26 | 3,9 |
| Brésil | 22 | 3,9 |
| Corée | 21 | 4,1 |
| Espagne | 13 | 3,9 |
| Chine | 12 | 3,3 |

Dans l'ensemble, les répondants sont généralement satisfaits de leurs fournisseurs, mais près de la moitié d'entre eux sont mécontents de leurs fournisseurs d'un ou plusieurs pays exportateurs en raison des retards de livraison, de la qualité inégale des produits, des prix élevés et de l'offre restreinte de certains modèles de chaussures. Les raisons pour lesquelles les répondants achètent de leurs fournisseurs actuels sont les suivantes :

- les prix sont plus bas (69,4 % des répondants);
- les produits ne sont pas disponibles aux États-Unis (32,7 % des répondants);
- la qualité est meilleure (30,6 % des répondants);
- l'insuffisance de l'offre intérieure de ces produits (24,5 % des répondants).

La très grande majorité des importateurs interrogés (84 %) ont dit que la dépréciation du dollar américain par rapport aux monnaies de nombreux pays avait augmenté le coût de leurs importations et réduit leurs profits. Par conséquent, un grand nombre de ces répondants voudraient en savoir davantage sur les fabricants canadiens qui pourraient peut-être remplacer leurs fournisseurs actuels. Moins du quart des importateurs interrogés ont déjà acheté des produits de fabrication canadienne, mais la majorité d'entre eux sont satisfaits de leurs fournisseurs canadiens. La vaste majorité (près de 87 %) des répondants estiment que rien ne les empêche d'importer des chaussures du Canada, mais quelques-uns craignent les frais occasionnés par les droits de douane et autres droits applicables.

La majorité des importateurs américains interrogés voudraient que les firmes canadiennes leur envoient des listes de produits et de prix par la poste. Les contacts personnels avec un