

Le tableau 2 présente les principaux pays d'exportation qui sont fournisseurs des importateurs américains interrogés, le nombre de répondants qui reçoivent leurs marchandises de chaque pays et le niveau général de satisfaction des importateurs. Une présentation plus détaillée de ces résultats pour tous les pays fournisseurs de produits figure à l'annexe 7.

Tableau 2

Pays d'origine	Nombre de répondants approvisionnés	Degré de satisfaction moyen (Max. = 5,0)
Allemagne de l'Ouest	16	4,3
Angleterre	9	4,1
Italie	6	3,8
Finlande	4	5,0
Japon	4	3,8
Canada	3	4,7
Suisse	3	3,7

Comme les résultats l'indiquent, les importateurs américains sont plutôt satisfaits de leurs fournisseurs actuels. Dans les 50 relations acheteur-fournisseur mentionnées par les importateurs américains, le niveau moyen de satisfaction était de 4,2, et aucun importateur ne rapportait une insatisfaction à l'égard du fournisseur étranger. **Les répondants ont mentionné trois relations avec des fournisseurs canadiens et ont indiqué qu'ils étaient très satisfaits des produits et services fournis (satisfaction moyenne = 4,7).**

Interrogés sur leurs raisons d'importer des machines à papier, les importateurs interrogés donnent les raisons suivantes:

- le produit n'est pas disponible aux États-Unis (42,9% des répondants);
- des prix inférieurs (25% des répondants);
- une source d'approvisionnement complémentaire à celle des États-Unis (25% des répondants);
- qualité supérieure des produits (17,9% des répondants);

Outre les raisons mentionnées ci-dessus, six répondants ont parlé d'une relation avec la société-mère, une succursale ou une compagnie affiliée comme étant la raison d'importation des machines à papier. Pour ce qui est du coût des importations, plus de deux tiers (67,9%) des répondants ont indiqué que la dévaluation du dollar américain avait rendu leurs importations plus coûteuses.

Bien que 52% des répondants n'aient jamais acheté de machines à papier de fournisseurs canadiens, 51,9% étaient intéressés à en connaître davantage sur les entreprises canadiennes et sur leur capacité de remplacer les produits européens et japonais, de plus en plus coûteux. Interrogés sur leurs préférences quant à l'obtention de renseignements préliminaires sur les produits, les répondants qui s'intéressaient aux fournisseurs canadiens ont mentionné le plus fréquemment des brochures (78,9%), des publications de l'industrie (52,6%) et les foires commerciales (34,2%). La foire commerciale la plus fréquentée est la <<Technical Association of the Pulp and Paper Industry Fair>> à Chicago. Les publications de l'industrie les plus fréquemment consultées par les répondants comprennent Pulp and Paper, Purchasing World, TAPPI Journal et Paperboard Packaging. Bien que les sources indirectes soient préférables, selon les importateurs, comme moyen de recueillir des renseignements préliminaires sur les produits, une recommandation de la part d'un contact personnel ou des renseignements fournis directement par le fabricant sont les plus susceptibles d'influer sur la décision d'achat comme telle. Ces deux facteurs ont été mentionnés par 46,4% et 28,6% des répondants respectivement.

Si la plupart des importateurs interrogés qui s'intéressaient aux fournisseurs canadiens (89,5%) ont déclaré qu'ils ne faisaient face à aucun obstacle pour se procurer des produits auprès de fabricants canadiens, ceux qui ont fait état de difficultés ont mentionné les politiques de la compagnie, les différences dans les normes de filage électrique et la présence de droits de douane imposés aux importations en provenance du Canada. L'Accord du libre-échange entre le Canada et les États-Unis éliminera un de ces problèmes, puisque les droits de douane sur les importations de machines à papier, qui s'échelonnent de 2% à 4,7%, seront éliminés sur une période de cinq ans, à partir du 1er janvier 1989.

Interrogés sur les effets éventuels de l'Accord sur leurs politiques d'achat, 28,9% des répondants ont indiqué qu'ils entendaient augmenter leurs achats de machines à papier en provenance du Canada, une fois les droits de douane éliminés. Par ailleurs, 47,4% des importateurs ont déclaré que l'Accord n'aurait aucun effet sur leurs politiques d'achat, tandis que les autres 23,7% n'étaient pas certains des répercussions de l'Accord.