

## SOMMAIRE

Alors que les produits européens et asiatiques coûtent de plus en plus cher, nombre de sociétés américaines recherchent activement d'autres sources d'approvisionnement. Cette situation, conjuguée à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, signifie que le moment présent est particulièrement propice à la commercialisation de nos produits aux États-Unis.

Un sondage réalisé par le Groupe de consultants Peat Marwick auprès de plus de 3 000 entreprises oeuvrant dans 80 secteurs de fabrication aux États-Unis a permis d'identifier d'importants débouchés nouveaux pour les sociétés canadiennes. Beaucoup d'entreprises américaines ne savaient pas que des sociétés canadiennes pouvaient avoir la capacité de leur fournir les produits dont elles ont besoin.

Le ministère des Affaires extérieures, en collaboration avec Peat Marwick, a entrepris la publication de 80 études sur les débouchés. Ces études donneront des renseignements sur la taille des marchés, identifieront les concurrents étrangers sur ces marchés, donneront les noms et numéros de téléphone de plusieurs importateurs américains, et démontreront comment les entreprises canadiennes - surtout les PME - pourraient contacter des importateurs américains pour tirer avantage des diverses possibilités qui s'offrent d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Les études ne sont conçues que pour indiquer la nature et l'ampleur des débouchés offerts aux États-Unis plutôt que pour fournir une liste détaillée de débouchés spécifiques à exploiter.

Ce *Survot* présente les études de marché et donne les points saillants pour chaque secteur.