

que ces importateurs assimilent le Canada au marché américain, de sorte que les produits achetés aux fournisseurs canadiens ne sont pas perçus comme ayant été importés; autrement dit, les achats au sein du marché nord-américain sont considérés comme des achats nationaux et non pas comme des importations.

Ceux qui n'avaient pas déjà importé des produits du Canada ont manifesté un intérêt considérable (94,4 % des importateurs participant à l'enquête) à recevoir de la documentation de fournisseurs canadiens. En outre, plus de 36 % des importateurs américains participant à l'enquête ont dit prévoir une augmentation de leurs achats de bijouterie canadienne, à la suite de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les importateurs américains préfèrent obtenir des renseignements sur les fournisseurs canadiens au moyen de brochures et de listes de produits provenant du fabricant, ainsi que par l'intermédiaire de revues spécialisées et d'expositions commerciales.

L'enquête auprès des importateurs américains a permis de cerner certains débouchés précis. Les importateurs cherchent en particulier des sources d'approvisionnement pour des emmailllements en or 14K, l'onyx, le jade, les pierres de couleur, la céramique et la porcelaine. Des renseignements sur les compagnies qui cherchent ces produits figurent à l'annexe 1. De plus, une liste des compagnies qui s'intéressent de façon générale aux fournisseurs canadiens figure à l'annexe 2.

**Le ministère des Affaires extérieures recommande aux entreprises canadiennes qui songent à contacter une société de consulter d'abord le délégué commercial canadien le plus rapproché de la société cible afin d'obtenir des conseils, de l'aide et des renseignements supplémentaires. L'annexe 9 donne la liste des bureaux de commerce du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis.**