

Une enquête menée auprès des importateurs américains de matériel de télécommunication révèle qu'environ 70 % des répondants devaient payer plus cher leurs importations en provenance d'outre-mer en raison de la dévaluation du dollar américain. Parmi les répondants qui n'avaient pas encore fait appel aux fournisseurs canadiens, 48,6 % étaient intéressés à en savoir davantage sur les capacités des sociétés canadiennes de remplacer ces importations de plus en plus coûteuses.

De plus, 40 % des importateurs américains recensés qui étaient intéressés à s'approvisionner au Canada ont ajouté qu'ils prévoyaient accroître leurs achats de matériel canadien de télécommunication dès la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Ces importateurs ont déclaré qu'ils préféraient recevoir l'information préliminaire sur les produits des fournisseurs canadiens sous forme de documents publicitaires, de publications de l'industrie ou à l'occasion de foires commerciales. Les contacts directs avec le fabricant et les recommandations personnelles ressortaient toutefois comme étant les facteurs qui influaient le plus sur la décision d'achat.

Ce rapport fournit une liste des nom, adresse et numéro de téléphone des importateurs américains qui sont généralement intéressés à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens de matériel de télécommunication. On trouvera cette liste à l'annexe 2. De plus, l'enquête auprès des importateurs américains a permis de déterminer des débouchés particuliers pouvant intéresser les fournisseurs canadiens. Les importateurs identifiés à l'annexe 1 cherchent activement des sources d'approvisionnement pour des articles particuliers tels les cartes de circuit intégré, les composantes de terminaux et les systèmes téléphoniques à clés.

Le ministère des Affaires extérieures recommande aux sociétés canadiennes qui envisagent de communiquer avec une société américaine de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette société afin d'obtenir des conseils, de l'aide et d'autres renseignements. Les services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis sont précisés à l'annexe 10.

Avant de pénétrer un marché, les fabricants de matériel de télécommunication devraient également consulter les publications sur les études de marché et les études sur les produits particuliers préparées par des sociétés privées d'étude de marchés. On peut généralement trouver le nom de ces organismes dans Telecommunications Surveys and Forecasts.