

La grande majorité des répondants (68,7 %) ont dit que la dévaluation du dollar américain avait entraîné une hausse du prix de leurs importations. De plus, une forte proportion des répondants (35,4 %) voudraient en savoir davantage sur les fabricants canadiens qui pourraient peut-être remplacer leurs fournisseurs actuels. Puisqu'il est important pour leur rentabilité que ces entreprises américaines réduisent le prix de leurs importations, ces observations indiquent que des firmes canadiennes pourraient peut-être remplacer les produits plus coûteux importés d'autres pays et notamment du Japon.

Un peu moins du tiers des importateurs interrogés (15 répondants) ont déjà acheté des produits de fabrication canadienne et la majorité d'entre eux (11 répondants) sont satisfaits de leurs fournisseurs canadiens. Parmi les 33 répondants qui n'ont jamais acheté de produits canadiens, 18 ne veulent pas en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens. La plupart de ces firmes ne peuvent pas s'approvisionner au Canada à cause d'ententes conclues avec leur société-mère située au Japon ou dans un autre pays étranger, ou par l'entremise de leur société-mère.

Parmi les répondants qui veulent en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens, 23 préfèrent recevoir des brochures contenant des descriptions des produits offerts et des listes de prix. Quatorze répondants ont dit qu'ils aimeraient bien que les fabricants canadiens ou leurs représentants communiquent directement avec eux. Les deux tiers des entreprises interrogées fondent leurs décisions d'achat sur les renseignements que leur communique leur société-mère. Selon les résultats de l'enquête, un grand nombre de ces importateurs se renseignent également par la lecture de publications spécialisées et en assistant à des foires commerciales. Les importateurs interrogés consultent de nombreuses publications et surtout les catalogues des fabricants et les magazines qui s'adressent aux acheteurs. Les foires commerciales les plus fréquentées sont «COMDEX», «NOMDA», la foire de Hanovre en Allemagne de l'Ouest et celle de la «National Office Machine Dealers Association».

Soixante pour cent des répondants estiment que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis n'influera pas sur leur politique d'achat. Quatorze pour cent ont dit qu'ils augmenteraient leurs achats de produits canadiens par suite de l'Accord, alors que les autres (26 %) n'étaient pas certains des répercussions de l'Accord. Si 35 % de tous les importateurs américains interrogés veulent que les fabricants canadiens les renseignent sur leurs produits, huit d'entre eux recherchent actuellement de nouveaux fournisseurs de produits particuliers.

Ces entreprises sont les suivantes :

- **Technology Systems** recherche un fournisseur d'ordinateurs individuels (mémoire vive de 4 méga-octets, capacité de mémoire de 120 méga-octets), de microprocesseurs (8086, 80286, 80386) et d'écrans multi-synchrones.
- **Brother International** voudrait trouver des fournisseurs de divers accessoires d'imprimantes.
- **Printware** aimerait avoir des renseignements sur des fournisseurs de cartes d'ordinateurs individuels.