

- La plupart des entreprises d'un secteur manufacturier canadien particulier exportaient déjà leurs produits et avaient besoin de peu d'assistance.
- D'importants obstacles, comme les règlements commerciaux, les normes relatives aux produits et les quotas, rendaient difficile l'accès au marché américain.
- La nature des produits appartenant à un secteur manufacturier particulier étaient trop variée pour effectuer une enquête efficace, compte tenu des ressources disponibles.
- D'autres considérations, comme certaines attitudes des industries, limitent, à ce moment-ci, les possibilités d'exportations dans des secteurs manufacturiers particuliers.