

américain avant la conclusion de l'Accord de libre-échange.

Étant donné la taille du marché américain, la concurrence mondiale croissante dans l'industrie de la construction, l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, et les maigres efforts déployés jusqu'à présent, le ministère fédéral du commerce extérieur, Ernst & Young Management Consultants (ex Woods Gordon) et l'Association canadienne de la construction ont pensé qu'une étude du marché américain, largement diffusée auprès des organisations canadiennes appartenant au domaine de la construction, serait utile, à long terme, à l'industrie de notre pays.

1.3 LE RAPPORT

Clients et objectifs

Ce rapport présente les constatations et les opinions de la société de conseil en gestion Woods Gordon (qui vient récemment de prendre le nom de Ernst & Young Management Consultants) et son contenu ne correspond pas nécessairement aux vues ou aux politiques des co-clients.

Le rapport a été réalisé à l'intention du ministère fédéral des Affaires extérieures et du Commerce extérieur, et de l'Association canadienne de la construction. Le premier assure la promotion des intérêts commerciaux canadiens à l'étranger - des fonctionnaires de ce ministère, en particulier Marvin Bieman, Doreen Conrad, et William Clarke, nous ont fourni aide et conseils pendant toute cette étude. Les agents de commerce et les conseillers commerciaux de nos consulats à l'étranger nous ont également aidé en nous fournissant des suggestions et des renseignements et en nous permettant d'établir des contacts.

L'Association canadienne de la construction représente environ 20 000 entreprises de construction au Canada. Ses officiers nous ont fourni des renseignements sur le genre d'information dont les entrepreneurs intéressés par le marché américain auraient besoin. Nous sommes particulièrement reconnaissants à Robert Nuth, Michael Akin, William Nevins, et John Morton du Comité des exportations, pour les conseils qu'ils nous ont fournis pendant