

disponibilité, les salaires, la syndicalisation et d'autres caractéristiques des manoeuvres et ouvriers de la construction. Le chapitre Six est consacré aux questions fiscales et à l'assurance. L'ACC a jugé qu'il était indispensable de fournir des renseignements sur les restrictions et sur les stratégies de pénétration des marchés afin d'aider les entrepreneurs canadiens à se faire une place sur le marché américain; le rapport traite donc également de ces questions au chapitre Sept qui s'appuie lui aussi sur les expériences déjà vécues par des entrepreneurs canadiens sur ce marché.

Comme le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur l'avait demandé, l'étude présente un résumé des foires commerciales, des revues et associations professionnelles ainsi que d'autres sources d'information qui pourraient être utiles à ceux qui veulent pénétrer le marché américain - cette information est présentée dans les Annexes qui contiennent également des descriptions des concurrents locaux les plus importants ainsi que des renseignements sur les coûts et taxes régionaux.

Les Annexes contiennent également la liste des nombreuses sources canadiennes et américaines qui ont fourni les éléments de base de ce rapport. Au total, une soixantaine de publications américaines, vingt publications canadiennes, cinquante répondants américains et quinze Canadiens ont été consultés lors de la préparation de ce document. Bien que la plupart des sources se soient montrées fort coopératives, deux contacts américains se sont montrés particulièrement serviables. Le gouvernement des États-Unis, en particulier le Department of Commerce, et l'Associated General Contractors se sont montrés fort généreux et, au nom d'une concurrence accrue, ils nous ont consacré beaucoup de temps et fourni de nombreux renseignements.