

CHAPITRE UN : INTRODUCTION

Le marché américain de la construction est très important - légèrement plus de 400 milliards de dollars US ont été dépensés dans ce secteur en 1988 - et, pour les entreprises de construction canadiennes, il existe des possibilités de pénétration accrue dans de nombreuses régions du marché. Quatre-vingt millions d'Américains environ vivent dans des États frontaliers, et les États-Unis demeurent un des marchés de la construction les plus actifs au monde.

Le marché de la construction en général, et celui de l'Amérique du Nord en particulier, prend un caractère de plus en plus international. Un nombre croissant d'entrepreneurs étrangers pénètrent le marché américain. Comme le disait un cadre supérieur d'une société internationale chef de file, en expliquant les raisons pour lesquelles son entreprise s'était implantée aux États-Unis, "l'Amérique latine est fauchée; il ne se passe pas grand chose au Moyen-Orient; les projets intéressants ne sont pas bien nombreux en Afrique; et nous nous méfions du bloc de l'Est - cela nous laisse la CEE, les États-Unis et l'Asie du sud-est".

De plus en plus d'entrepreneurs des États-Unis et d'autres pays pénètrent également le marché canadien de la construction. Cinquante-six des 250 entreprises internationalisées les plus importantes travaillent dans notre pays où leur chiffre d'affaires a atteint 6,5 milliards de dollars US en 1988, soit 3,8 milliards de dollars US de plus que l'année précédente. L'augmentation des bénéfices, la diversité géographique, et une connaissance plus étendue des tendances commerciales sont les avantages habituels qu'apporte l'exportation de biens et services de construction - ce sont là les facteurs qui stimulent la concurrence internationale.