

L'ampleur et le champ de l'étude ont donné lieu à de nombreuses discussions au début des travaux. Bien que nous eussions repéré un certain nombre de segments et de régions de croissance élevée, nous avons tenté, dans la majorité des cas, de couvrir toutes les régions et tous les segments du marché de la construction américain. L'ACC a insisté à de nombreuses reprises sur le fait qu'elle ne désirait pas préjuger (en mettant uniquement l'accent sur quelques débouchés) de ce qui pouvait intéresser ses entreprises membres. À la réunion de lancement de l'étude, William Clarke du ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur nous a donné un mandat analogue à celui qui était souhaité par l'ACC; il s'agissait de réaliser "une étude qui présente autant d'intérêt pour les entrepreneurs de Fredericton (Nouveau-Brunswick), visant le Maine que pour ceux de Trail (Colombie-Britannique) attirés par Spokane". Habituellement, lorsqu'un marché est en pleine expansion, cela signifie qu'il est déjà peut-être trop tard pour que des entreprises canadiennes en profitent. Donc, si le repérage des régions et des segments de croissance est utile, dans une certaine mesure, à l'effort de pénétration du marché par une société, nous estimons qu'il est plus important que les entreprises canadiennes déterminent quelles sont les régions stables qui conviennent à leurs moyens, et qu'elles les pénètrent, sans perdre de vue les renseignements et les conseils fournis dans cette étude.

Structure du rapport

Ce rapport comprend, si l'on compte ce chapitre et le sommaire, huit chapitres et neuf annexes. Le chapitre Deux contient un examen assez général des tendances de la construction américaine. Les chapitres Trois et Quatre passent en revue les diverses régions et segments de construction (dont la liste figure au Tableau 1-2) du marché américain et notent les segments et régions offrant des possibilités de croissance particulièrement intéressantes. Au chapitre Cinq, les auteurs examinent également en détail le degré de

L'un des premiers objectifs du gouvernement, lorsqu'il a commandité cette étude, était d'accroître le nombre des entreprises canadiennes qui cherchent à obtenir des contrats dans les États frontaliers - "y compris le genre d'entreprise ayant un camion de transport de gravier et un mélangeur pour ciment portatif à Coutts (Alberta), et capable d'aller couler des fondations dans le nord du Montana".
