
Pour certains fabricants, ces changements auront d'importantes conséquences sur les structures de coûts et l'accès à des sources de rechange, et notamment aux sources d'approvisionnement de tiers pays. Les fabricants de nombreux secteurs (vêtements, pièces d'automobile et machines) tirent maintenant parti de ces régimes. Il importe qu'ils réussissent à « se positionner » rapidement en fonction du nouveau cadre du commerce bilatéral.

Sécurité d'accès

Bien que l'élimination des droits de douane et l'amélioration des dispositions douanières soient d'une très grande importance pour les fabricants canadiens, il ne faut pas oublier les dispositions de règlement des différends qui jouent aussi un rôle considérable en créant une meilleure sécurité d'accès au marché américain. Nombreux sont les fabricants canadiens, surtout dans les années 80, qui connaissent bien pour s'y être heurtés les dangers que présentent les lois de recours commerciaux des États-Unis en matière de droits antidumping, de droits compensateurs et de mesures d'urgence. La grande quantité de biens livrés par le Canada aux États-Unis expose particulièrement les producteurs canadiens à la menace du protectionnisme américain qui, dans certains cas, s'est manifestée par des mesures précises contre des marchandises canadiennes comme le bois d'œuvre résineux, les produits du poisson

ou les bardeaux. Quoique ces interventions aient eu des effets négatifs aussi bien sur nos échanges que sur nos relations avec les Américains, la principale préoccupation de la plupart des entreprises a été le risque constant de mesures correctives douanières comme les quotas sur les importations d'acier, et l'incertitude qui pèse tant sur les efforts de création de débouchés et les ventes sur le marché américain que sur les investissements et les emplois au Canada.

La sécurité de l'accès au marché américain peut sembler n'avoir pour ainsi dire rien à voir avec les activités quotidiennes de bien des entreprises. Ce n'est que lorsque l'entreprise décide d'entrer sur un marché étranger ou qu'elle y est déjà établie que ces questions deviennent importantes. Elles viennent en réalité déterminer l'existence d'un profit ou d'un déficit en fin d'exercice. Pour réussir, l'entreprise qui désire faire du commerce avec d'autres pays doit comprendre les règles auxquelles sont assujettis les échanges internationaux. Pour l'entreprise, l'aspect le plus important dans cette véritable jungle juridique est de déterminer quand le temps, les efforts et l'argent consacrés à la création de débouchés pour ses produits ne seront pas dépensés en vains.