

d'affaires offrant des services commerciaux ou professionnels de se déplacer plus facilement en Amérique du Nord.

Les dispositions de l'ALE concernant les achats gouvernementaux font de nombreux heureux. Il y a cinq ans, la Ellis-Don Construction Ltd., une société de London, en Ontario, en affaires depuis 43 ans, s'est lancée à la conquête du marché américain à Seattle, dans l'État de Washington.

«Nous avons décroché des marchés publics. La concurrence était féroce, affirme John Begley, vice-président des opérations de la Ellis-Don aux États-Unis. Notre légère supériorité tient aux compétences de notre personnel, à nos méthodes de construction et à notre manière de faire des affaires.»

L'un des projets réalisés aux États-Unis a une valeur de 92 millions de dollars américains; il s'agit d'un centre médical autochtone à Anchorage, en Alaska. Deux autres projets ont des valeurs respectives de 70 millions et 20 millions de dollars américains, le premier à l'Université de Washington, à Seattle, et le second au musée d'histoire de l'État de Washington, à Tacoma.

Il y a deux ans, Ellis-Don a ouvert deux autres bureaux aux États-Unis (à Detroit, au Michigan, et à Atlanta, en Géorgie). Le bureau d'Atlanta est en train de construire une station pour la Metro Atlanta Rural Transit Authority et vient tout juste d'obtenir un contrat de 60 millions de dollars américains pour la construction des logements du Village olympique sur le campus de Georgia Tech, en prévision des Jeux olympiques de 1996.

PCL Constructors Inc., le plus gros entrepreneur général au Canada, a tenu ses premières activités en sol américain en 1975, à Denver, au Colorado. Cette société, dont le siège social est situé à Edmonton, possède sept bureaux en Amérique du Nord et compte 1 050 employés salariés et environ 2 000 travailleurs horaires. En mars 1994, la société a ouvert un bureau à Mexico.

«Nous réalisons plus de 50 p. 100 de notre chiffre d'affaires aux États-Unis, explique Joseph D. Thompson, président et directeur général de la PCL. Nous travaillons depuis des années à des projets du U.S. Army Corps of Engineers et du Bureau of Reclamation.»

La PCL a présentement près de 50 projets en marche, dont la construction d'un nouveau centre des visiteurs au barrage Hoover, l'agrandissement de l'aéroport de Denver, et la rénovation et l'agrandissement du centre des congrès de Long Beach, en Californie.

«Au cours des 20 dernières années, nous avons graduellement augmenté nos activités sur le marché américain. Ce qui a permis à notre société de tenir le coup pendant la récession du début des années 1980 et des dernières années», ajoute M. Thompson.

Différentes voies s'offrent aux entreprises canadiennes de services désireuses d'assurer leur avenir dans la nouvelle Amérique du Nord. Qu'elles se soient

taillé une place seules ou avec des partenaires sur les marchés des États-Unis et du Mexique, les sociétés dont nous venons de parler, et bien d'autres, sont de bons exemples de l'essor que connaît présentement l'industrie des services. La prospérité découle de ce que les personnes et les entreprises peuvent s'offrir les unes les autres. Et aujourd'hui, l'accent est mis sur les services. Qu'il s'agisse de conseils sur les logiciels, de services techniques en construction ou de services de courtage en douane, l'industrie des services, de plus en plus fondée sur le savoir, est la pierre angulaire du nouveau marché nord-américain.

*Gail Rockburne est rédactrice et consultante; ses domaines de spécialisation sont le développement des entreprises et les relations commerciales en Amérique du Nord. La société Rockburne Associates Strategic Connections North America est située à Winnipeg, au Manitoba.*

### **Vous voulez vendre vos services dans la nouvelle Amérique du Nord?**

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) met de nombreux documents d'information à la disposition des entreprises canadiennes intéressées à faire des affaires aux États-Unis et au Mexique. Le Ministère a également confié à la Direction de l'industrie des services et des transports la responsabilité de promouvoir le commerce international des services.

Le MAECI a préparé une trousse complète d'information sur les exportations, intitulée *La route du succès : Exportation de services vers les États-Unis*. Conçue tout spécialement à l'intention de l'industrie des services, cette trousse contient de nombreux documents d'une grande utilité pour l'exportateur éventuel. (On peut se procurer des bons de commande en s'adressant à InfoCentre; les trousse coûtent 29,95 \$, plus la TPS.) À la fin du mois de juin paraîtra une nouvelle pochette de renseignements sur les ventes au gouvernement américain que les personnes intéressées pourront obtenir gratuitement. Le Ministère a aussi fait publier un document intitulé *Le nouveau visage de l'Amérique du Nord : Les débouchés qui s'offrent à l'entreprise canadienne*, qui présente les programmes visant le marché mexicain.

Pour de plus amples renseignements sur l'accès aux marchés des services mexicain et américain, prière de s'adresser à InfoCentre, au numéro 1-800-267-8367 (région d'Ottawa : 944-4000); télécopieur : (613) 996-9709.



Photo de couverture : Gloria H. Chomica/Masterfile  
Illustrations photographiques : Robert Gross  
Conception et production : The Graphic Adworks