

MacLaren, et Mollenhauer se sont montrées particulièrement serviables. Nous espérons que d'autres entrepreneurs sauront tirer des leçons des problèmes et des succès de ces entreprises, ainsi que des stratégies utilisées par elles pour pénétrer le marché américain.

1.2 L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE CANADA-ÉTATS-UNIS

L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis élimine un certain nombre d'exigences en ce qui concerne la délivrance de permis de travail et l'autorisation préalable, ce qui facilite le passage de la frontière aux gens d'affaires faisant commerce de biens et services. La signature de l'Accord n'a entraîné que des progrès limités dans le domaine des achats. D'après l'Association canadienne de la construction, la restructuration industrielle et diverses autres retombées accroîtront, d'ici 1985, les niveaux de la construction non domiciliaire de 2 % de plus que cela aurait autrement été le cas. Aux États-Unis, l'activité pourrait augmenter légèrement dans les États frontaliers. La région de Buffalo, par exemple, dans l'ouest de l'État de New York, connaît une activité économique accrue grâce à l'ALT.

La récente entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis devrait contribuer à accroître les exportations canadiennes de services et de matériaux de construction en réduisant les retards à la frontière grâce à une libéralisation de la délivrance des permis de travail temporaires, en axant les efforts de négociation futurs des gouvernements sur les questions d'achat et en garantissant les investissements contre les manifestations de protectionnisme ponctuel. Cependant, si cet accord est appelé à avoir un effet positif sur nos exportations aux États-Unis dans le domaine de la construction, il ne faut pas s'attendre à des résultats spectaculaires, et cet effet sera en tout cas plus profondément ressenti par le secteur de la construction au Canada. Pour reprendre les termes d'une analyse américaine de l'Accord, "l'impact sur l'industrie de la construction américaine sera minime car il existe très peu de barrières et les entrepreneurs canadiens capables d'affronter la concurrence aux États-Unis y font probablement déjà affaire". Cette observation néglige cependant le fait que relativement peu d'entrepreneurs canadiens ont sérieusement tenté de pénétrer le marché