

LA LIBÉRALISATION DES MARCHÉS PUBLICS SE POURSUIT

«L'ALENA place davantage les entreprises canadiennes de construction sur un pied d'égalité avec leurs homologues américaines», affirme Michael Makin, directeur principal des affaires publiques à l'Association canadienne de la construction, une organisation qui compte 20 000 membres et dont le siège social est situé à Ottawa.

Selon M. Makin, cette entente ouvre de nouveaux débouchés dans la construction aux États-Unis et au Mexique. Mais surtout aux États-Unis où l'ALENA produit les effets suivants :

- les entreprises de services canadiennes peuvent offrir leurs services pour les marchés d'une valeur supérieure à 50 000 dollars américains;

- les exportateurs canadiens de produits et services peuvent présenter des soumissions pour des contrats offerts par des ministères et organismes américains œuvrant dans les secteurs des transports et de l'énergie ainsi que par le U.S. Army Corps of Engineers;
- des matériaux canadiens peuvent être utilisés pour réaliser des travaux publics fédéraux à la condition que la valeur des projets dépasse 6,5 millions de dollars américains.

Au Mexique, des sociétés canadiennes peuvent vendre leurs produits au gouvernement par l'intermédiaire d'entreprises de l'État telles que la PEMEX (pétrole) et la CFE (électricité).

En ce qui concerne l'ALE et l'ALENA, M. Makin estime que «l'ALE a suscité un intérêt pour la libéralisation des échanges commerciaux et le chapitre 15 de l'Accord facilite la libre circulation des personnes». Ce chapitre permet en effet aux gens

Standard Aero et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis

Les entreprises canadiennes de pointe peuvent concurrencer les entreprises les plus dynamiques du marché américain. Peu après l'entrée en vigueur de l'ALE, la société Standard Aero a réussi à obtenir un contrat de trois ans avec la U.S. Air Force, se taillant ainsi une place de choix sur la scène internationale. Cette société de Winnipeg, qui se spécialise dans la réparation et la remise en état des moteurs et accessoires d'avion, a décroché un contrat de 10 millions de dollars américains pour la remise en état des boîtes de réduction de moteurs Allison T56 que la U.S. Air Force utilise dans ses Hercules Lockheed C130. La société Standard Aero, une filiale de BRT plc, est devenue l'un des plus importants centres de révision de turbomachines au monde.

Les représentants de la U.S. Air Force ont été impressionnés par le caractère concurrentiel de la proposition de Standard Aero. «Ils nous ont téléphoné à quelques reprises pour s'assurer que nous avions bien lu l'appel d'offres et que nous en comprenions les exigences», rappelle David W. Shaw, vice-président et directeur général de la Standard Aero. Après l'adjudication du contrat, la U.S. Air Force a envoyé 13 hauts fonctionnaires au siège social de la Standard Aero à Winnipeg avec le mandat de vérifier comment le travail pouvait être accompli de manière si efficace. «Ils sont repartis convaincus que nos prix étaient beaucoup plus intéressants que ceux de nos concurrents américains, y compris l'Air Force elle-même, et que nous étions en mesure de leur fournir des services de classe internationale dans les meilleurs délais d'exécution au monde», explique M. Shaw.

«Les rapports avec les fonctionnaires du gouvernement

américain ne sont pas très différents de ceux que nous entretenons avec nos clients habituels ailleurs dans le monde. Pour réussir, il faut avant tout avoir une bonne réputation et entretenir d'intenses relations d'affaires. C'est le cas de Standard Aero. L'industrie aéronautique sait maintenant que Standard Aero offre des services et des produits de qualité, à des prix concurrentiels et dans des délais opportuns», poursuit M. Shaw.

Selon les représentants de la société, Standard Aero doit son succès à la réorganisation complète qu'a nécessitée la mise en œuvre d'un programme de gestion de la qualité totale. Comme l'explique M. Shaw : «Nous avons eu recours à bon nombre de principes japonais, comme la livraison juste-à-temps, pour repenser chaque opération de la société, des travaux réalisés en atelier à l'organisation de l'usinage des méthodes, à la comptabilité et au marketing. À ce jour, nous avons investi plus de 15 millions de dollars dans un programme de classe internationale.» La société, qui s'était donné pour objectif de devenir concurrentielle sur le marché mondial, a abondamment consulté ses

clients afin de déterminer ce qu'ils attendaient réellement des entreprises d'entretien de moteurs.

«Autrefois, le gouvernement américain sollicitait rarement des soumissions pour ce genre de contrats, et surtout pas de sociétés canadiennes, souligne Manpreet Atwal, directeur du marketing pour l'Allison 250 chez Standard Aero. Depuis l'adoption de l'ALE et de l'Accord sur le partage de la production de défense, le gouvernement américain nous fait régulièrement parvenir des appels d'offres.» En fait, la Standard Aero se prépare à répondre à un appel d'offres de la U.S. Air Force pour la remise en état d'une bonne partie des moteurs d'avions C130 faisant partie de la flotte aérienne américaine; l'obtention d'un tel contrat pourrait amener la société à doubler la taille de son plus important groupe commercial affecté au T56-501K.

Pour Standard Aero, la frontière qui sépare le Canada des États-Unis est devenue presque invisible. «La question se pose uniquement lorsque nous ne parvenons pas à en faire oublier l'existence à nos clients, explique M. Atwal. En ce qui concerne le transport et la traversée des frontières, notre logistique est au point et ne nous empêche absolument pas d'être concurrentiels. Dans les faits, la ratification de l'ALE n'a ni simplifié le travail de bureau, ni compliqué le passage de nos produits aux douanes, ajoute M. Atwal. Ce qui a changé, c'est la perception du client moyen; plus personne n'ignore les activités et l'emplacement de Standard Aero, et notre territoire de vente est l'Amérique du Nord tout entière, où les règles du jeu sont les mêmes pour tout le monde.»



Standard Aero se spécialise dans la réparation et la remise en état des moteurs et accessoires d'avions tel le Hercules C130, photographié ici.