

1.1 ACTIVITÉS CANADIENNES RÉCENTES

La réussite internationale des entrepreneurs en construction canadiens a été limitée jusqu'à présent par un certain nombre de facteurs. On estime notamment qu'une aide financière insuffisante a empêché de nombreuses entreprises de notre pays de présenter des soumissions sur les marchés d'exportation. Les méthodes d'achat provinciales ont favorisé le développement d'entreprises de construction de compétence locale, et freiné la croissance de grandes sociétés nationales d'une taille suffisante pour affronter efficacement la concurrence sur le marché américain¹. À cause de l'importance de la propriété étrangère dans l'économie canadienne, les maisons-mères engagent fréquemment des entrepreneurs en construction américains qu'ils connaissent bien lorsqu'ils veulent s'implanter au Canada ou y développer leurs activités². On peut faire justement valoir que cela a privé les entrepreneurs canadiens d'une part du marché. Enfin, les entreprises canadiennes de construction, d'aménagement et d'ingénierie n'ont pas autant combiné leurs efforts que les entreprises d'autres pays, si bien que les soumissions d'entreprises de construction canadiennes pour certains projets n'ont connu qu'un modeste succès. Ce dernier point est particulièrement intéressant car l'association avec des promoteurs et des constructeurs pour pénétrer le marché de la construction étranger est souvent une bonne stratégie.

En dépit de ces restrictions traditionnelles, le Tableau 1-1 montre qu'un certain nombre de sociétés canadiennes ont obtenu des succès récents sur le marché américain. Lorsque nous avons préparé ce rapport, nous avons fait appel à l'expérience de certaines de ces entreprises. À cet égard, les sociétés Fitzpatrick, Stephenson, Milne et Nicholls, Black and McDonald,

¹Les méthodes d'achat provinciales ne constituent peut-être pas un obstacle extrêmement important car, en moyenne, les entreprises de construction canadiennes semblent avoir à peu près la même taille que les entreprises américaines. Cependant, les sociétés canadiennes les plus importantes sont petites, en comparaison de leurs homologues américaines.

²Les mêmes tendances semblent se dessiner aux États-Unis où, à l'occasion de récents investissements, les Japonais ont fait appel, dans la plupart des cas, à des entreprises de construction japonaises.