

Lobbying pour un couloir commercial

Référence: Mercer, G. "City considers lobbying effort to push project". *Telegraph-Journal*, June 13, 2005.

Mots-clés : influence; commerce; exportation

Contexte :

Des élus municipaux d'une ville du Nouveau-Brunswick essaient de faire pression sur le gouvernement américain pour la création d'un couloir commercial entre le Nouveau-Brunswick et le Maine.

Problème identifié :

Le Maine exporte au Canada des marchandises d'une valeur estimée à 284 millions de dollars américains chaque année, mais ce marché est encore inexploité par les membres de la Chambre de commerce de cette ville canadienne. Le marché du Canada atlantique représente 2,5 millions de personnes comparativement à des dizaines de millions dans la région de la Nouvelle-Angleterre, aux États-Unis.

Objectifs à atteindre :

La création de ce couloir commercial permettra d'augmenter le commerce entre le Canada atlantique et la Nouvelle-Angleterre bien évidemment, mais pourra aussi générer pour cette ville du Nouveau-Brunswick des retombées économiques indirectes dans le secteur routier et de la construction.

Solution envisagée et mise en œuvre de la solution :

L'automne dernier, ces élus municipaux ont fait du lobbying à Ottawa et ils ont réussi à obtenir la confirmation d'une contribution financière de la part du gouvernement fédéral pour la mise en place du couloir commercial; maintenant, il ne reste qu'à convaincre le gouvernement américain. Alors, l'automne prochain, une tentative de lobbying à Washington sera organisée en collaboration avec le maire d'une des régions de la Nouvelle-Angleterre afin de faire pression pour la réalisation de ce projet.