



Accès

• février 1994 •

OCT 12 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

LES MARCHÉS PUBLICS :

Débouchés dans le cadre de l'ALENA

Un des principaux avantages de l'ALENA est l'ouverture des marchés publics américains et mexicains aux fournisseurs canadiens. Déjà garanti dans une certaine mesure par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), l'accès à ces marchés, qui représentent environ 70 milliards de dollars par an, se trouve considérablement élargi grâce à l'ALENA.

Un point très important de l'ALENA est qu'il permet aux fournisseurs du domaine de la construction de vendre tant leurs produits que leurs services aux gouvernements, ce qui signifie que les matériaux canadiens peuvent maintenant être utilisés pour les projets de construction du gouvernement fédéral américain évalués à plus de 6,5 millions de dollars US. (La préférence accordée aux produits américains s'applique encore aux projets bénéficiant d'une subvention fédérale dans le secteur routier et dans celui du transport en commun.)

Deux organismes en particulier présenteront d'énormes possibilités et, grâce à l'ALENA, les entreprises canadiennes pourront tenter d'obtenir des contrats. Il s'agit du corps des ingénieurs de l'armée américaine et du département de l'énergie, qui sont tous les deux chargés de différents projets d'assainissement et de décontamination de terrains évalués à plusieurs

NOUVEAUX DÉBOUCHÉS AUX ÉTATS-UNIS

- Des matériaux canadiens utilisés pour les projets de construction évalués à plus de 6,5 millions de dollars US
- Fourniture de services
- Des possibilités auprès du corps des ingénieurs de l'armée, du département de l'énergie, et plus encore

milliards de dollars. Les entreprises canadiennes peuvent maintenant présenter à ces organismes des soumissions pour la fourniture de services et de technologies, à titre d'entrepreneurs principaux ou de sous-traitants. Les contrats de construction donnés par le corps des ingénieurs en 1994 devraient atteindre 11,2 milliards de dollars US.

Ces projets présenteront des débouchés pour les sociétés canadiennes de génie-conseil et les entreprises offrant des technologies, des produits et des services environnementaux.

D'autres organismes ont ouvert leurs marchés depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, notamment l'agence fédérale de l'aviation, la garde côtière, l'agence de développement international et le département des transports. Parmi les projets accessibles, mentionnons l'assainissement de terrains contaminés par des déchets nucléaires et divers

projets de construction.

Les exportateurs canadiens de services se trouvent maintenant sur un pied d'égalité avec les sociétés américaines pour l'obtention de contrats fédéraux aux États-Unis. Le gouvernement américain passe des contrats pour à peu près tous les genres de services sur le marché, en particulier dans les domaines de l'architecture, du génie, de la construction et des services d'expertise en informatique et en gestion. Il est possible d'obtenir sur demande de brefs rapports sur les débouchés offerts dans des secteurs particuliers auprès de l'ambassade du Canada à Washington.

Faire des affaires avec le gouvernement américain n'est pas chose facile. De nombreuses entreprises américaines seront les premières à vous confirmer que les tracasseries administratives ne connaissent pas de frontières. Mais la persévérance rapporte beaucoup. Il faut savoir s'informer, mais les renseignements ne manquent pas.

Les fournisseurs canadiens auront dorénavant accès aux marchés publics annoncés dans les trois pays signataires de l'ALENA, l'Accord exigeant la publication des possibilités de contrats (et le recours à des appels d'offres au besoin). Le Canada comme les États-Unis a toujours fait preuve de suffisamment de transparence dans son

Voir page 11