



Contrats réservés aux petites entreprises

La définition d'une « petite entreprise » américaine varie selon les industries, mais il s'agit typiquement d'une firme manufacturière de 500 employés (chiffre qui peut s'élever jusqu'à 1 500 employés dans certains secteurs) ou d'une entreprise de services dont le chiffre d'affaires atteint au plus 17 millions de dollars par année.

Le gouvernement s'inquiète du fait que, l'an dernier, les États-Unis ont continué de faire appel aux exemptions accordées dans le cadre d'accords commerciaux internationaux. La loi de 1997 sur le refinancement des programmes destinés aux petites entreprises (*Small Business Reauthorization Act*, promulguée le 2 décembre 1997) crée une nouvelle « réserve », le programme HubZone, pour aider celles qui se trouvent dans des zones déprimées à obtenir des contrats fédéraux. Le Canada examinera la conformité de ce nouveau programme avec les obligations prises par les États-Unis dans le cadre des accords internationaux.

Qui plus est, la loi de 1997 augmente de 20 à 23 % la proportion des contrats fédéraux que le gouvernement espère réserver aux petites entreprises, aux petites entreprises désavantagées et à celles qui relèvent du programme HubZone. Ce nouvel objectif est également encouragé au niveau de la sous-traitance. Plus l'objectif de réserve est élevé, plus le nombre de contrats publics soumis aux lois de la concurrence, et donc ouverts aux entreprises canadiennes, diminuera.

Les programmes Buy American

Les programmes favorisant l'achat de biens et de services américains sont largement utilisés dans les secteurs des marchés publics qui ne sont pas compris dans l'ALENA ou les accords de l'OMC. Les accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que pour les achats directs du gouvernement fédéral américain et aucune restriction n'existe quant aux conditions que les États-Unis peuvent placer sur le financement fourni aux États et aux municipalités.

La loi sur le transport intermodal de surface

Le Canada s'efforce toujours d'élargir l'accès présentement limité dont jouissent les firmes canadiennes sur l'important marché américain des infrastructures de transports en commun, d'autoroute et d'aéroport qui reçoivent un financement du gouvernement fédéral. Presque tous les grands projets de transport des États-Unis sont administrés par les États et les municipalités

ou par des organismes du secteur privé. La plupart d'entre eux reçoivent des fonds fédéraux. La loi sur le transport intermodal de surface (*Intermodal Surface Transportation Efficiency Act*, ou ISTEA) exige généralement que les subventions d'infrastructure fédérales versées aux États et aux municipalités servent à l'achat de matériaux et d'équipements américains. On s'attend à ce que le Congrès refinance les programmes ISTEA au printemps de 1998. Des conditions similaires s'appliquent aux aéroports en vertu de la loi sur l'amélioration des installations aéroportuaires (*Airport and Airways Facilities Improvement Act*).

Dans le cas des projets financés par l'agence fédérale des transports en commun (Federal Transit Administration), tous les produits en acier et manufacturés doivent avoir un « contenu » américain à 100 % et être entièrement fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant (trains, autobus, transbordeurs, trolleybus) doivent avoir un contenu américain à 60 % et le montage final doit avoir lieu aux États-Unis. Il en va de même pour les produits en acier et manufacturés utilisés dans les projets financés par l'agence fédérale de l'aviation (Federal Aviation Administration, ou FAA). Dans le cas des projets financés par l'agence fédérale des autoroutes (Federal Highway Administration), tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leurs revêtements, doivent être de fabrication entièrement américaine.

Préférences des États et des municipalités

On trouve également dans les contrats accordés par les États et les municipalités une grande variété de clauses protectionnistes.

Modifications législatives et réglementaires

Les États-Unis en sont encore à l'étape de la mise en œuvre des modifications apportées aux procédures d'acquisition dans le cadre de lois adoptées en 1994 et 1995. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et corriger d'éventuelles incompatibilités entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et les nouvelles procédures, qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent notamment des critères d'admissibilité à la sous-traitance et les procédures d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 dollars et pour les achats commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars US.