

fournisseurs étrangers de fournir des services de télécommunications locaux, interurbains et internationaux, de façon transparente et opportune, conformément aux principes de réglementation convenus sur le plan multilatéral.

Transport maritime

Le Canada est de plus en plus préoccupé par le fait qu'un certain nombre de lois (regroupées sous l'appellation de Jones Act) établissent une série de limites à la participation étrangère à l'industrie maritime des États-Unis. Ces lois restreignent notamment le transport de produits ou de passagers entre deux points situés aux États-Unis aux navires construits dans ce pays et dont les propriétaires et l'équipage sont américains. Des restrictions semblables s'appliquent au dragage, au sauvetage et à d'autres activités commerciales menées dans les eaux américaines. Pour ce qui est du transport maritime international, des restrictions s'appliquent également quant à la nationalité des propriétaires des navires admissibles à l'homologation par les États-Unis. On trouve par ailleurs une variété de subventions et d'autres mesures de soutien en faveur des navires appartenant à des intérêts américains : par exemple les lois relatives au régime préférentiel de transport maritime leur accordent l'exclusivité pour ce qui est du matériel militaire et un traitement préférentiel en ce qui concerne le matériel public non militaire, les cargaisons de produits d'aide et certaines denrées agricoles.

Ces restrictions — auxquelles s'ajoutent d'autres exclusions (y compris celles qui sont reliées à l'amendement Byrnes/Tollefson dans le domaine de la défense) — limitent la participation des Canadiens sur le marché américain du commerce maritime.

Le Canada continuera d'encourager la libéralisation des mesures restrictives de la loi Jones chaque fois que l'occasion se présentera. Malgré les nombreux appels en faveur d'une réforme de ce secteur, les restrictions concernant le cabotage et la préférence donnée aux navires battant pavillon américain jouissent toujours d'appuis importants aux États-Unis, ce qui n'augure pas de changements majeurs à courte échéance.

Admissions temporaires

Selon l'article 343 de la loi américaine sur l'immigration (*Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act*), tout étranger souhaitant travailler dans le secteur de la santé doit présenter un certificat,

délivré par un organisme américain d'accréditation, vérifiant la compétence professionnelle de l'individu et sa maîtrise de la langue anglaise. Une dérogation visant les personnes qui travaillent dans le secteur de la santé et qui sont désireuses d'obtenir un permis de séjour temporaire reste en vigueur, en attendant la mise en place des règlements d'application de la loi, pour les personnes désirant devenir des résidents permanents. Le Canada continue de soutenir, face au gouvernement et au Congrès, que l'exigence relative à l'accréditation, dans le cas des personnes en quête d'un permis de séjour temporaire, enfreindrait les engagements pris par les États-Unis en vertu de l'ALENA.

MARCHÉS PUBLICS

Le Canada continuera d'inciter les autorités des États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions accordées en vertu des accords conclus dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC ferment la porte à ceux qui voudraient présenter des soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans divers secteurs critiques. Les programmes réservés aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires sont particulièrement restrictifs, tout comme les programmes Buy American (« achetons des produits américains »).

Contrats réservés aux petites entreprises

Le gouvernement canadien est préoccupé par le fait qu'en 1998 les États-Unis ont encore une fois eu recours à des exceptions législatives à l'ALENA en créant deux nouveaux programmes favorisant par des conditions spéciales les petites entreprises américaines en leur réservant des contrats dans le cadre des marchés publics. La définition d'une petite entreprise américaine varie selon les industries, mais elle correspond généralement à un maximum de 500 employés dans une entreprise manufacturière (jusqu'à 1 500 employés dans certains secteurs), ou à un revenu annuel maximum de 17 millions de dollars américains pour une société de services. De plus, les départements fédéraux américains atteignent ou dépassent régulièrement leur objectif, qui est d'accorder 23 p. 100 de leurs contrats (selon la valeur) à des petites entreprises américaines. De plus, l'État exige que les offres des entrepreneurs et des principaux sous-traitants comprennent des plans pour confier une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada est aussi préoccupé par le fait que l'utilisation de tels plans de