

Impartition réservée aux petites entreprises

Les États-Unis limitent l'accès à certains marchés aux petites entreprises et aux sociétés appartenant à des intérêts minoritaires des États-Unis, malgré divers accords commerciaux. Les sociétés canadiennes ne sont pas admissibles aux contrats principaux et sont également défavorisées pour les marchés de sous-traitance. La définition de «petite entreprise» varie selon le secteur industriel, pouvant comprendre de 1 à 500 employés dans une société de fabrication ou des revenus annuels de 18 millions de dollars pour une entreprise de services. La loi américaine exige que:

- 20 p. 100 des contrats principaux soient adjugés à des petites entreprises américaines;
- tous les marchés de moins de 25 000 \$ soient réservés aux petites entreprises;
- tous les contrats de plus de 25 000 \$ soient réservés si l'agent de négociation des contrats peut s'attendre en toute logique à la présentation de deux soumissions ou plus de petites entreprises;
- si une seule soumission est présentée par une petite entreprise, celle-ci ait droit à un avantage de 12 p. 100 sur les prix dans l'évaluation.

En plus de ces allocations réservées, le gouvernement des États-Unis offre des garanties de prêt et de l'aide commerciale aux petites entreprises et aux sociétés appartenant à des intérêts minoritaires, qui sont les entrepreneurs principaux des marchés publics du programme 8(a). Il encourage en outre vivement la sous-traitance à des petites entreprises en récompensant les entrepreneurs principaux qui dépassent leurs objectifs dans ce domaine. La sous-traitance à des sociétés canadiennes, indépendamment de sa taille, n'aiderait naturellement pas l'entrepreneur principal à atteindre ces objectifs.

L'effet de l'impartition réservée aux petites entreprises est phénoménal. En 1991, 189,6 milliards de dollars ont été dépensés au total pour des contrats de plus de 25 000 \$. Sur ce montant, 6,9 milliards de dollars ont été réservés à la petite entreprise, 3,8 milliards de dollars ont été adjugés dans le cadre du programme 8(a) et 21,1 milliards de dollars sont allés à des contrats d'une valeur de moins de 25 000 \$. Au total, donc, des marchés d'une valeur de 31,8 milliards de dollars ont été complètement inaccessibles aux entreprises canadiennes.

Loi sur la marine marchande (le *Jones Act*)

La loi de 1920 sur la marine marchande (appelée le *Jones Act*) exige que le fret transporté par voie maritime entre deux points situés aux États-Unis soit convoyé sur des navires construits et enregistrés dans ce pays, dont les propriétaires et la majeure partie des équipages sont de nationalité américaine. Bien qu'il ait surtout pour objet le transport