
Répartition géographique

Des 400 millions¹ de dollars CAN qui représentent les marchés gouvernementaux fédéraux au Canada touchés par l'abaissement du seuil aux termes de l'Accord, 355 millions de dollars, soit 89 p. 100, ont été attribués à des fournisseurs établis au Canada. Les 45 millions qui restent (11 p. 100) ont été attribués à des fournisseurs établis à l'étranger. On trouvera au tableau 5.4 la répartition des marchés canadiens par province et territoire. Les biens qui auraient pu faire l'objet d'une libre concurrence en 1986-1987 ont été acquis dans chaque province et territoire.

Aux États-Unis, sur les 2 364 millions de dollars US que représentent les marchés américains touchés par l'Accord, 2 200 millions de dollars, soit 93 p. 100, ont été attribués à des fournisseurs établis aux États-Unis, les 164 millions qui restent (sept p. 100) ayant été attribués à des fournisseurs établis à l'étranger. Comme pour le Canada, les biens qui pourraient faire l'objet d'une libre concurrence, si on appliquait les dispositions du chapitre, ont été achetés dans toutes les parties du pays. Une liste complète apparaît au tableau 5.5.

Les marchés attribués aux cinq états suivants, soit la Californie, New York, le Maryland, la Virginie et le Massachusetts représentent 38 p. 100 de l'ensemble des marchés publics américains. Dans les 22 états voisins du Canada, le gouvernement des États-Unis a acheté pour 1 014 millions de dollars US, ce qui représente 46 p. 100 de leur marché intérieur touché par l'Accord.

Élargissement du marché

Les Canadiens ont démontré qu'ils pouvaient fournir aux États-Unis de nombreux produits à des prix concurrentiels. Mentionnons notamment les véhicules, les appareils scientifiques, le matériel aéronautique, les machines industrielles, les plastiques, les produits du caoutchouc et du cuir, les machines électriques et l'équipement de production d'électricité. Les fournisseurs canadiens devraient profiter de la nouvelle possibilité qui leur est offerte d'accroître leurs ventes au gouvernement américain par l'entremise de son organisme central d'achat, la General Services Administration, ainsi que les ventes faites directement à d'autres organismes gouvernementaux américains.

Les fournisseurs canadiens devraient également tirer parti de la corrélation qui existe entre le chapitre sur les marchés publics et le Code du GATT relatif aux marchés publics. La conquête du marché gouvernemental américain par les fournisseurs canadiens n'est qu'un premier pas vers la conquête d'un marché multinational encore plus important accessible grâce au GATT.

Les sources d'information sur les marchés publics canadiens et américains sont énumérées à l'appendice D. Les entreprises désireuses de faire affaire avec les États-Unis devraient aussi s'adresser aux bureaux commerciaux canadiens appropriés, situés aux États-Unis (voir l'appendice E).

¹ Cette évaluation, ainsi que les autres calculs, ont été effectués en fonction du seuil établi en 1987 évalué à 238 000 \$ CAN, et non en fonction du plus récent seuil établi en février 1988, qui s'élève à 213 000 \$ CAN.