

Initiatives ministérielles

fournisseurs du gouvernement connaissent leurs produits. De son côté, le gouvernement fédéral pourrait garantir la diffusion de cette information et tâcher de voir à ce que les entrepreneurs achètent ces produits.

L'autre élément est un programme énergétique d'«achat chez nous». Par énergétique, je veux dire qu'il faudrait aller chercher les produits et prendre des mesures pour faire bouger les choses afin de nous assurer que nous, en tant qu'institution fédérale, achetons des produits canadiens dans la mesure du possible.

C'est intéressant d'examiner ce que le gouvernement fédéral a fait jusqu'à maintenant. Il existe un certain nombre de systèmes qui favorisent l'achat de produits canadiens et de matériel produit par des petites entreprises. Ils sont appliqués par le ministère des Approvisionnements et Services, qui achète pour huit milliards de dollars de produits et de services. Cet argent est dépensé à la suite d'appels d'offres dans une proportion de 60 p. 100, et les contrats attribués à des fournisseurs exclusifs représentent la différence de 40 p. 100.

Le gouvernement a créé un certain nombre d'initiatives: des politiques de contenu canadien, d'attribution de primes et d'achat local, le programme de la valeur canadienne ajoutée ainsi que diverses politiques dans le cadre des initiatives pour l'Atlantique et pour l'Ouest, en vue de favoriser l'achat dans ces régions.

• (1710)

Je pense qu'il faudra que nous soyons encore plus énergiques, en nous assurant que nous achetons le plus possible les produits et services qui sont offerts dans notre milieu d'affaires local.

Le ministre d'État aux Petites entreprises a souvent fait remarquer que son ministère compte officiellement moins de 100 employés. Je pense que c'est assez normal. Cent employés, c'est un bon nombre quand on parle de petites entreprises.

Nous devons chercher activement à acheter, autant que possible, les produits de ces entreprises et nous assurer que leur contenu est canadien ou que leur valeur ajoutée est d'origine canadienne.

En préparant cette motion, j'ai trouvé intéressant de découvrir les restrictions avec lesquelles le gouvernement du Canada doit composer dans ses décisions d'acheter les produits de petites entreprises canadiennes ou de producteurs canadiens.

Bien sûr, le GATT impose certaines limites à ce qu'on peut acheter localement avant de faire appel au marché

étranger. En vertu de l'accord du GATT, nous devons ouvrir notre marché aux étrangers sans donner de prime à nos soumissionnaires pour tout contrat de 204 000 \$ ou plus.

Il est intéressant de constater qu'aux termes de l'ALE et de la politique d'adjudication des contrats du gouvernement, nous devons ouvrir nos marchés aux soumissionnaires américains pour les contrats de 29 000 \$CAN. Je suppose que l'argument, c'est qu'en raison du libre-échange, il est normal qu'on ouvre nos marchés si nos partenaires en font autant.

Or, quand on se reporte au registre américain des douanes pour 1992, on constate que les États-Unis n'ont pas les mêmes restrictions que nous. Ce livre énumère certaines barrières au libre-échange, des choses qui pourraient être examinées dans une situation où des droits compensateurs sont imposés, comme dans le cas du bois d'oeuvre canadien. Mais il reste qu'il y a des exemptions à l'ALE aux termes de diverses lois américaines et surtout de la loi américaine d'achat chez eux.

On lit, à la page 6 de ce livre, ce qui suit: «Les départements et organismes fédéraux américains doivent respecter la loi américaine d'achat chez eux pour favoriser les fournisseurs américains dans l'achat de produits et services. De façon générale, la loi exige que seuls des produits américains servent à la construction, à la réfection ou à la modification des édifices publics et aux travaux publics.» Eh bien, il me semble qu'ils ont fait des exceptions à l'ALE et qu'ils ont ignoré le GATT dans une certaine mesure.

En vertu de leur loi sur les petites entreprises, en 1989, 18 p. 100 des contrats principaux et 39 des sous-contrats, représentant 59 milliards de dollars, ont été accordés à des petites entreprises. De ce total, environ 13 milliards de dollars étaient spécifiquement «réservés» par les administrateurs des contrats pour les petites entreprises américaines.

Il est intéressant de noter en passant qu'en vertu de la loi sur les petites entreprises, une petite entreprise est habituellement définie comme étant une entreprise pouvant avoir jusqu'à 500 employés et des revenus annuels allant jusqu'à 3,5 millions de dollars, mais certaines entreprises peuvent compter jusqu'à 1 500 employés.

Les Américains ont beaucoup élargi leur définition de la petite entreprise et ils ont eu recours à toutes sortes de prétextes — la sécurité publique étant l'un de leurs préférés — pour justifier l'attribution de contrats à leurs petites entreprises.