

revenu annuel maximum de 17 millions de dollars américains — ces seuils étant fixés par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Les départements et les organismes fédéraux américains n'atteignent pas leur objectif, qui est d'accorder 23 % de leurs contrats à des petites entreprises. Cela a suscité l'adoption de nouvelles directives relativement à l'application des programmes existants et pourrait donner lieu à des pressions en vue de mettre sur pied de nouveaux programmes. Par ailleurs, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants pour des projets dont la valeur est supérieure à 500 000 dollars américains 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 sous-traitance gêne l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à cet égard. La U.S. Small Business Administration rapporte que, d'après les données de l'exercice 2000, les organismes accordent environ 38 % des primes aux marchés publics et contrats de sous-traitance à des petites entreprises, ce qui représente une importante restriction au marché pour les sociétés canadiennes.

Buy America

Dans le cas de marchés publics fédéraux américains qui ne sont régis ni par l'ALENA ni par l'OMC, la préférence est largement accordée à l'achat de produits et de services américains. Comme ces accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que dans le cas d'achats directs du gouvernement fédéral américain, il existe de nombreux autres types de marchés publics fédéraux dans le cadre desquels la préférence est accordée à l'achat de produits américains.

Préférence accordée à l'achat de produits américains — Marchés d'administration autres que fédérale financés par le gouvernement fédéral

Dans le cas de marchés attribués par des administrations autres que fédérales, mais financés par le gouvernement fédéral américain, ce dernier accorde la préférence à l'achat de produits américains, c'est-à-dire que le financement accordé à des organismes d'État ou municipaux est conditionnel à l'achat de produits et de services américains. Le Canada poursuit ses efforts pour essayer d'améliorer l'accès, actuellement limité, des entreprises canadiennes à cet

important marché, notamment dans le domaine des infrastructures de transport en commun, de la construction de routes et de l'aéronautique.

Aux États-Unis, presque tous les grands projets de transport sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les gouvernements des États et les administrations locales ou par des organismes du secteur privé. La *Transportation Equity Act for the 21st Century* [la loi sur l'équité dans les transports pour le XXI^e siècle] (connue sous le nom de TEA-21) prévoit le financement de ces projets jusqu'à la fin de l'exercice 2003. La Federal Transit Administration (FTA) [agence fédérale des transports en commun] et la Federal Highway Administration (FHWA) [agence fédérale des autoroutes] accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux gouvernements des États et aux administrations locales, de même qu'aux autorités du secteur des transports pour des projets de cette nature, à condition que ces derniers aient recours à du matériel et à de l'équipement américains. Dans les projets financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication entièrement américaine. Dans le cas des projets financés par la FTA, tous les matériaux d'acier et autres produits doivent être faits uniquement de matières premières d'origine américaine, en plus d'être entièrement fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent être faites à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. En 1998, la codification de la définition de « montage final », auparavant laissée à la discrétion de l'organisme acheteur, a réduit encore plus les chances des fournisseurs canadiens de participer à de tels projets.

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport qui reçoivent un financement de la Federal Aviation Administration [agence fédérale de l'aviation], comme l'autorise la *Airport and Airways Facilities Improvement Act* (loi sur les aéroports et les installations aéroportuaires). Ces projets exigent que tous les matériaux d'acier et produits manufacturés soient composés à 60 % de matières premières américaines et que le montage final soit effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.