

aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens font face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux ayant développé et approvisionné avec succès des marchés leur ferment la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux États-Unis, la définition d'une petite entreprise varie selon les secteurs, mais dans le secteur de la fabrication, elle correspond généralement à une entreprise comptant moins de 500 salariés (le seuil va jusqu'à 1 500 salariés dans d'autres secteurs). Pour une société de services, le seuil est fixé à un revenu annuel maximal de 17 millions de dollars américains – ces seuils étant fixés par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). D'après les données des exercices 2000 et 2001, les départements et les organismes fédéraux américains n'ont pas atteint leur objectif, qui était d'accorder 23 % de leurs contrats à des petites entreprises. On a donc adopté de nouvelles directives d'application des programmes existants, et l'Administration des petites entreprises (Small Business Administration) a exercé des pressions sur les organismes fédéraux afin qu'ils atteignent l'objectif fixé. Par ailleurs, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants, dans le cadre de projets dont la valeur est supérieure à 500 000 \$US, incluent des dispositions sur l'octroi d'une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada s'inquiète du fait que ces dispositions de sous-traitance entravent l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à cet égard. En 2001, environ 39 % des contrats de sous-traitance ont été remportés par de petites entreprises, et l'objectif a été fixé à 40 % pour 2004, ce qui représente une importante restriction de l'accès au marché pour les sociétés canadiennes.

« Buy America »

Les dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains sont largement appliquées sur les marchés publics fédéraux américains qui ne sont visés ni par l'ALENA ni par l'Accord de l'OMC sur les marchés publics, ainsi que sur les marchés qui ont été exclus de ces accords en vertu des exceptions concernant les marchés réservés aux petites entreprises. Les dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains, notamment les tarifs préférentiels sur les matériaux de provenance américaine, désavantagent sérieusement les produits et services canadiens lorsque les soumissions, qu'elles soient

présentées par un fournisseur américain ou canadien, prévoient le recours total ou partiel à des produits ou services canadiens.

Dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains – Marchés publics non fédéraux financés par l'administration fédérale

L'allocation des marchés publics non fédéraux, mais financés par l'administration fédérale américaine, est assortie de dispositions incitant à l'achat de produits et de services américains; c'est-à-dire que le financement accordé par le gouvernement fédéral américain 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 des entreprises canadiennes aux marchés des États et aux marchés municipaux importants, entre autres dans les domaines 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 États et les administrations locales ou par des organismes du secteur privé. Le *Transportation Equity Act for the 21st Century* [loi sur l'équité dans les transports pour le XXI^e siècle], connue sous le nom de TEA-21, prévoit le financement de tels projets jusqu'à la fin de l'exercice 2005. L'Agence fédérale des autoroutes (FHWA – Federal Highway Administration) et l'Agence fédérale des transports en commun (Federal Transit Administration) accordent des fonds en vertu du TEA-21 aux 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 Federal Transit Administration, l'intégralité des produits de l'acier et des matériaux de fabrication doivent être issus à 100 % de matières premières d'origine américaine. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent être constituées à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. En 1998, la codification et la définition de « montage final », auparavant