

Partie IV — Marchés publics

Chapitre 10 — Marchés publics

Par marchés publics, on entend l'achat de biens et de services par les administrations fédérale, provinciales et locales pour leur propre usage. Les efforts déployés au fil des ans, et surtout depuis le milieu des années 70, pour réduire la discrimination ont connu passablement de succès. Mais il subsiste de larges segments des marchés nationaux qui sont imperméables à une véritable concurrence internationale.

Le GATT et l'ALE ont tous deux réussi à libéraliser une partie des achats fédéraux. L'Accord du GATT relatif aux marchés publics (le Code) signé pendant le Tokyo Round prévoit que les achats de certaines «entités» gouvernementales — ministères et organismes — dépassant une certaine valeur doivent être assujettis aux règles de la non-discrimination. L'Accord excluait les départements américains de l'Énergie et du Transport, et les ministères canadiens des Transports, des Communications et des Pêches et Océans. Et l'Accord ne s'appliquait qu'à certains marchés de matériel de défense.

L'ALE a étendu la portée du Code en abaissant le seuil (de 171 000 dollars à 25 000 dollars US). En outre, certaines de ses dispositions visaient à rendre les marchés publics plus transparents et les soumettaient à des procédures plus rigoureuses en ce qui a trait au règlement des différends. Mais l'ALE ne touchait ni les gouvernements des provinces et des États, ni les administrations locales ni les services publics et sociétés d'État des provinces.

Le Canada cherchait à conclure un accord global qui étendrait les obligations en matière de traitement national à tous les paliers de gouvernement, y compris les sociétés d'État et les organismes parapublics. Le Mexique semblait également prêt à conclure un accord d'une grande portée. Le refus constant des États-Unis de mettre en cause les exceptions prévues dans leur législation (par ex., les dispositions «Buy America» et les parts de commandes réservées aux petites entreprises) a jusqu'ici empêché de conclure un tel accord. Alors que le seuil pour les marchés relatifs aux biens reste à 25 000 dollars US pour les contrats bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, l'ALENA prévoit :

- un seuil de 50 000 dollars US pour les marchés de produits ou de services ou une combinaison des deux;
- un seuil de 6,5 millions de dollars US pour les marchés de services de construction;