

représentent le seuil inférieur de la discrimination et certains gros ministères pratiquent des taux préférentiels plus élevés. Les autorités municipales et les gouvernements des États manifestent officieusement ou officiellement des préférences dans leurs politiques d'approvisionnement.

En 1977, on a présenté au Congrès américain un bill visant à étendre et à renforcer le *Buy American Act*. S'il est adopté, il interdira pratiquement l'accès des produits canadiens aux États-Unis, à l'exception de ceux qui sont destinés à la défense tant pour les marchés fédéraux que pour une grande partie de ceux des États et des autorités locales. Par exemple, les taux préférentiels de 6 à 12% passeraient de 15 à 20%, et la proportion du contenu américain requis passerait de 50 à 75%. De plus, certains projets d'États et de municipalités financés par des fonds fédéraux ont été soumis à des contrôles plus sévères qui imposent le strict respect des dispositions «*Buy American*» pour tous les marchés. En 1977 et 1978, les États ont ajouté à ces mesures fédérales sur les marchés d'État une multitude de lois parallèles favorisant l'achat des produits locaux.

Comme on l'a déjà dit, les pouvoirs publics canadiens appliquent également des marges préférentielles à leurs marchés. Le gouvernement fédéral accepte une prime de 10% de la différence du contenu étranger entre deux offres, comme l'explique l'exemple ci-dessous fourni par le ministère des Approvisionnements et Services, dans lequel

«... deux soumissions ont été présentées par des entreprises canadiennes, l'une de \$100, y compris une participation étrangère de \$20, et l'autre de \$96, y compris une participation étrangère de \$80. La différence d'évaluation de la participation étrangère avec laquelle le M.A.S. est autorisé à fonctionner est calculée en prenant 10% de la différence entre les deux participations étrangères, c'est-à-dire 10% de \$80 moins 10% de \$20, ce qui fait \$6. Cette différence de \$6 dans l'évaluation de la participation étrangère est ensuite ajoutée au montant de l'offre la plus faible, c'est-à-dire \$6 plus \$96 ce qui fait \$102. Ainsi, un contrat serait adjugé au soumissionnaire à \$100 puisque sa soumission est concurrentielle sur cette base.» (II, 23A:5)

D'ordinaire, les gouvernements provinciaux accordent officieusement ou officiellement une plus grande préférence aux entreprises installées dans la province. Les pratiques des régies provinciales des alcools en matière d'achat ont été citées par les États-Unis aux négociations du GATT comme exemple de barrière non tarifaire qui les préoccupait particulièrement.

De part et d'autre de la frontière, les préférences pour la production intérieure sont étayées par un ensemble d'autres mesures protectrices. Pour de nombreux contrats canadiens, les sociétés étrangères ne sont pas invitées à présenter d'offre; si le produit doit être fourni rapidement, l'appel d'offres peut ne concerner que les entreprises locales; pour certains contrats, on exige un minimum de contenu canadien. Aux États-Unis, les gros contrats sont contrôlés et les décisions peuvent être modifiées dans l'intérêt national». M. Allan V. Orr, de l'*Atlas Steels*, a indiqué au Comité que les aciers étrangers à usage spécial pouvaient être exclus par la loi des contrats concernant la défense des États-Unis.

Les pratiques des organismes administratifs élargissent la portée de la *Buy American Act*. La *Rural Electrification Authority* prête des fonds à des compagnies de téléphone à un taux d'intérêt très faible, mais ces fonds doivent être consacrés à l'achat de biens d'équipement. Une préférence de 6% est accordée au matériel qui a