

## Sommaire

---

Le chapitre de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada traitant des marchés publics est fondé sur le Code du GATT relatif aux marchés publics, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, de 1981, et vise à élargir l'accès des fournisseurs du Canada et des États-Unis aux administrations respectives de ces deux pays. Ce chapitre élargit et renforce les engagements auxquels les deux pays ont souscrits en vertu du Code du GATT; il les engage à oeuvrer en vue de la libéralisation multilatérale des marchés publics et à négocier de nouvelles améliorations à l'Accord bilatéral une fois terminées les négociations multilatérales.

Le Canada et les États-Unis se sont entendus pour que les dispositions du Code du GATT s'appliquent également aux achats dont la valeur est inférieure à la valeur-seuil établie, en 1988, par le GATT (213 000 \$ CAN ou 156 000 \$ US) et supérieure à une valeur-seuil de 25 000 \$ US (en 1989, 31 000 \$ CAN). Cette entente ne touche que les biens et les services ayant une incidence sur la fourniture de ces biens, et s'applique aux ministères et organismes du Gouvernement fédéral énumérés dans l'Accord.

Pour effectuer ces achats, on se fondera sur le concept du traitement national et sur les principes de transparence et de concurrence énoncés dans le Code du GATT. Selon le concept du traitement national, l'administration de chaque pays

réservera aux fournisseurs et aux produits de l'autre pays exactement le même traitement qu'aux biens produits sur son propre territoire et ce, en fonction des limites sur lesquelles les pays se sont entendus. Quant aux mesures de transparence, elles permettront d'assurer que les deux pays fassent connaître les procédures qu'ils entendent adopter pour respecter les dispositions de l'Accord et qu'ils fourniront à ce sujet suffisamment d'avis et d'information.

On a estimé que les dispositions du chapitre des marchés publics allaient créer de nouveaux débouchés aux États-Unis évalués à plus de 2 milliards de dollars US. Ces débouchés se situent surtout dans les domaines du matériel informatique, des instruments et du matériel de laboratoire, ainsi que le matériel médical, dentaire et vétérinaire. De nombreuses autres gammes de produits sont également touchées. Les entreprises canadiennes ont prouvé qu'elles pouvaient soutenir la concurrence sur le marché public américain. Aussi, ces nouveaux débouchés devraient contribuer, dans les années à venir, à accroître le marché auquel les fournisseurs canadiens concurrentiels pourraient avoir accès.