

Marchés publics

Le Canada continuera d'inciter les autorités des États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions accordées en vertu des accords de marchés publics conclus dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC ferment la porte à ceux qui voudraient présenter des soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans divers secteurs clés. Les programmes de marchés publics réservés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires sont particulièrement restrictifs, tout comme les clauses « Buy American » (achetons des produits américains). De plus, des dispositions législatives adoptées de longue date et de manière *ad hoc*, ainsi que les conditions afférentes aux programmes de financement, limitent l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité d'assurer à ceux-ci un accès plus facile et plus sûr, à l'échelon fédéral comme à celui des États et des municipalités, reste une question primordiale pour les gouvernements provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possibilité d'ouvrir les marchés publics provinciaux et municipaux du Canada.

Marchés réservés aux petites entreprises

Le gouvernement du Canada reste préoccupé par l'utilisation fréquente et imprévisible des exceptions à l'ALENA et à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics en ce qui concerne les marchés réservés aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens doivent faire face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux recrutés avec succès et approvisionnés à des prix concurrentiels leur fermeront par la suite 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 un maximum 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 maximum de 17 millions de dollars américains. Dernièrement, les départements et les organismes fédéraux américains n'ont pas atteint leur objectif, qui est d'accorder 23 p. 100 de leurs contrats (selon la valeur) à des petites entreprises américaines. Cela a déjà 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

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 ce sujet.

Clauses « Buy American »

Les clauses favorisant l'achat de produits et de services américains sont largement utilisées dans les marchés publics fédéraux américains qui ne sont pas visés par l'ALENA ou les accords de l'OMC. Comme ces accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que pour les achats directs du gouvernement fédéral américain dans certains secteurs, un large éventail d'autres marchés publics fédéraux sont assujettis à l'achat de produits américains.

Marchés du Département de la défense

En vertu des accords entre le Canada et les États-Unis pour le partage de la production et du développement de produits de défense, l'industrie canadienne a accès à cet immense marché d'équipement et de R-D. Cette relation exige une vigilance continue pour éviter toute érosion, qu'elle soit intentionnelle ou non.

Clauses « Buy American » et marchés infranationaux financés par le gouvernement fédéral

Des clauses « Buy American » sont incluses dans les marchés des États et des municipalités lorsqu'un financement fédéral est fourni, ce qui signifie que les États et les municipalités doivent acheter des produits et des services américains pour avoir droit aux subventions. Le Canada cherche toujours à 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 d'autoroutes 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 municipalités ou par des organismes du secteur privé. La *Transportation Equity Act for the 21st Century* (connue sous le nom de TEA-21) prévoit le financement de ces projets jusqu'à la fin de l'exercice 2003. L'agence fédérale des transports en commun (Federal Transit Administration ou FTA) et l'agence fédérale des autoroutes (Federal Highway Administration ou FHWA) accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux États, aux municipalités et aux