



**CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA**

**Accord entre le Canada et les États-Unis en
matière de marchés publics**

**Rapport du Comité permanent
du Commerce international**

Le président

Lee Richardson, député

Mai 2010

40^e LÉGISLATURE, 3^e SESSION

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : <http://www.parl.gc.ca>

En vente : Communication Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

**Accord entre le Canada et les États-Unis en
matière de marchés publics**

**Rapport du Comité permanent
du Commerce international**

Le président

Lee Richardson, député

Mai 2010

40^e LÉGISLATURE, 3^e SESSION

COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

Lee Richardson

VICE-PRÉSIDENTS

John Cannis

Jean-Yves Laforest

MEMBRES

Dean Allison

Ron Cannan

Ed Holder

Gerald Keddy

Brad Trost

L'hon. Scott Brison

Claude Guimond

Peter Julian

Mario Silva

GREFFIER DU COMITÉ

Jean-Marie David

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires

Michael Holden

ANALYSTE

LE COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

PREMIER RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mardi 9 mars 2010, le Comité a étudié l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics et a convenu de faire rapport de ce qui suit :

TABLE DES MATIÈRES

Rapport sur l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics.	1
Introduction	1
Contexte	2
A. Les dispositions « Buy American » de l'ARRA	2
B. Exigences américaines en matière de contenu national dans d'autres lois..	3
C. Incidence des restrictions « Buy American » de l'ARRA sur les entreprises canadiennes	4
D. La réaction du gouvernement fédéral canadien aux dispositions « Buy American » de l'ARRA.....	5
L'Accord Canada — États-Unis sur les marchés publics	8
A. Engagements permanents à l'OMC	8
1. Contenu de l'accord.....	8
2. Points de vue des témoins	11
B. Entente provisoire sur un champ d'application élargi	15
1. Contenu de l'accord.....	15
2. Points de vue des témoins	16
C. Consultations.....	21
1. Contenu de l'accord.....	21
2. Points de vue des témoins	21
Conclusion	23
Annexe A : Liste des témoins.....	27
Procès-verbaux	29
Opinion dissidente : Parti Conservateur du Canada.....	31
Opinion complémentaire : Nouveau Parti Démocratique.....	39

RAPPORT SUR L'ACCORD ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS EN MATIÈRE DE MARCHÉS PUBLICS

INTRODUCTION

À sa première réunion de la 3^e session de la 40^e législature, le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes (ci-après « le Comité ») a décidé que, compte tenu de l'importance que joue le rôle de la relation entre le Canada et les États-Unis dans la croissance économique et la prospérité des deux pays, l'étude des relations économiques entre le Canada et les États-Unis serait prioritaire dans le programme d'étude de la session. Dans le cadre de ce programme, le Comité a convenu que sa première activité consisterait à étudier l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics (AMP), qui est entré en vigueur le 16 février 2010.

L'AMP a été négocié en réponse aux dispositions « Buy American » de *American Reinvestment and Recovery Act of 2009* (l'ARRA, ou la *Recovery Act*). Ces dispositions limitaient explicitement l'accès des entreprises étrangères aux quelque 275 milliards de dollars américains de marchés publics prévus dans le programme de relance de 787 milliards de dollars américains. Les marchés publics de fer, d'acier et de produits manufacturés financés par l'ARRA à l'échelle des États et des municipalités étaient effectivement inaccessibles aux soumissionnaires canadiens. De plus, à cause de l'incertitude quant à la portée des dispositions « Buy American », certains États, administrations locales et entreprises américaines ont choisi de couper les liens avec des fournisseurs canadiens, même lorsque les marchés n'étaient pas financés par l'ARRA, par crainte de ne pas pouvoir respecter les exigences en matière de contenu américain.

En contrepartie de l'accès des entreprises canadiennes à certains marchés publics infranationaux aux États-Unis, le Canada s'est engagé officiellement, pour la première fois dans un traité international, à ouvrir partiellement les marchés d'approvisionnement provinciaux, territoriaux et municipaux aux entreprises américaines. Même si dans la pratique de nombreux contrats d'approvisionnement infranationaux au Canada étaient déjà ouverts aux soumissionnaires des deux pays avant l'entrée en vigueur de l'AMP, les administrations canadiennes n'étaient pas tenues d'offrir aux entreprises américaines l'accès à leurs possibilités d'approvisionnement.

Le Comité a tenu six réunions portant sur l'AMP entre le Canada et les États-Unis en mars et en avril 2010. Il visait à analyser l'accord afin de déterminer son incidence éventuelle sur les entreprises canadiennes et sur les marchés publics au Canada et aux États-Unis. Au cours des audiences, les membres du Comité ont entendu le ministre du Commerce international Peter Van Loan, des fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et diverses parties intéressées, y compris des entreprises privées, des représentants syndicaux, des groupes de politique publique et des organisations non gouvernementales (ONG).

CONTEXTE

A. Les dispositions « Buy American » de l'ARRA

Avant même d'être adoptée, l'ARRA a soulevé une controverse mondiale parce que ses dispositions proposées sur les achats aux États-Unis (« Buy American ») menaçaient de limiter l'accès des entreprises étrangères aux possibilités d'obtenir des contrats d'approvisionnement aux États-Unis. Le problème pour ces pays n'était pas l'absence d'un marché d'approvisionnement libre et ouvert aux États-Unis. Comme l'a fait remarquer Jenny Ahn (directrice, Relations gouvernementales, mobilisation des membres et action politique, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile), un grand nombre des principaux partenaires commerciaux au Canada « imposent systématiquement des exigences en matière de contenu national dans les achats publics¹ ». Pour de nombreux pays, le problème était le fait que les dispositions « Buy American » proposées dans la *Recovery Act* signalaient que les États-Unis imposaient de *nouvelles* exigences en matière de contenu national, en plus de celles qui existaient déjà.

À l'instar du Plan d'action économique du gouvernement du Canada et des programmes de relance semblables dans le monde, l'ARRA visait à atténuer les effets de la crise financière et économique mondiale et à accélérer l'éventuelle reprise. En même temps toutefois, les pays du G-20 ont demandé aux États du monde entier d'éviter la tentation de recourir à des mesures protectionnistes pour stimuler leur économie intérieure². Ils faisaient valoir qu'ériger des barrières commerciales en période de ralentissement économique irait à l'encontre de la promotion d'une reprise soutenue de l'économie mondiale.

Malgré ces préoccupations, l'ARRA a été adoptée le 17 février 2009, sans que les dispositions « Buy American » soient modifiées. L'article 1605 de la *Recovery Act* prévoit que, sous réserve de certaines exceptions, le fer, l'acier et les produits manufacturés utilisés dans tout projet de construction, de rénovation, d'entretien ou de réparation d'immeuble ou d'ouvrage public financé en vertu de la *Recovery Act* doivent être produits aux États-Unis³.

Reconnaissant les craintes exprimées par le Canada et d'autres pays, l'ARRA affirme également que les conditions « Buy American » doivent être conformes aux engagements pris dans les accords commerciaux internationaux signés par les

1 Comité permanent du commerce international, 40^e législature, 3^e session, *Témoignages*, réunion n° 7, 1^{er} avril 2010.

2 Par exemple, les pays du G-20 ont publié le 15 novembre 2008 un communiqué conjoint qui contenait l'affirmation suivante : « Nous soulignons combien il est vital de rejeter le protectionnisme et ne pas nous replier sur nous-mêmes en ces temps d'incertitudes financières. » Le texte du communiqué est affiché à <http://www.voltairenet.org/article158758.html>.

3 *American Recovery and Reinvestment Act 2009* P.L. 111-5, article 1605, alinéa a), http://frwebgate.access.gpo.gov/cgi-bin/getdoc.cgi?dbname=111_cong_bills&docid=f:h1enr.pdf.

États-Unis. Mais comme l'a fait remarquer Jean-Michel Laurin (vice-président, Politiques d'affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada), la promesse de respecter les accords commerciaux internationaux était une maigre consolation pour les entreprises canadiennes parce que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ne porte pas sur les transferts fédéraux aux États et aux administrations locales ni sur l'approvisionnement des gouvernements infranationaux⁴. Par conséquent, malgré cette disposition de l'ARRA, les entreprises canadiennes continuaient d'être exclues des possibilités d'approvisionnement infranationales financées par cette loi.

B. Exigences américaines en matière de contenu national dans d'autres lois

Le Comité a appris que les exigences en matière de contenu national ne sont pas nouvelles dans la politique américaine sur les marchés publics. Les dispositions « Buy American » de l'ARRA chevauchent deux autres grandes lois américaines sur le contenu national : la *Buy American Act* et le *Buy America Statute*.

La *Buy American Act* est entrée en vigueur en 1933 et, dans son état actuel, s'applique à tous les marchés publics américains et à tous les projets de construction des organismes fédéraux visés par la Federal Acquisition Regulation. Sauf quelques exceptions, cette loi exige que toutes les fournitures destinées à des contrats d'approvisionnement admissibles soient fabriquées aux États-Unis et qu'au moins la moitié de toutes les composantes (d'après la valeur) soit d'origine américaine. De même, tous les matériaux utilisés dans les projets de construction doivent aussi être fabriqués aux États-Unis.

Comme l'a fait remarquer Carl Grenier (qui témoignait à titre personnel), la *Buy American Act* prévoit quelques pratiques préférentielles qui favorisent les fournisseurs locaux par rapport aux concurrents canadiens et d'autres pays. Pour obtenir un marché, les fournisseurs étrangers doivent faire des offres de 6 % ou 12 % inférieures à celles des entreprises locales, selon le type de contrat. Dans le cas des contrats militaires, l'offre étrangère doit coûter 50 % de moins⁵.

Le *Buy America Statute* a été adopté pour la première fois en 1964 et s'applique actuellement aux achats liés au transport en commun d'une valeur de plus de 100 000 \$. Presque tout le financement provient des subventions fédérales administrées par les États et les administrations locales, y compris les subventions de la Federal Transit Administration (FTA) et de la Federal Highway Administration (FHWA). En vertu de cette loi, tous les intrants de fabrication et les matériaux de construction utilisés dans les activités financées par la FTA doivent être fabriqués aux États-Unis pour que le produit fabriqué ou le matériel de construction final réponde aux exigences de la loi en matière de

4 *Témoignages*, réunion n° 3, 16 mars 2010.

5 *Témoignages*, réunion n° 4, 18 mars 2010.

contenu national⁶. De même, tous les produits en fer et en acier et leurs revêtements utilisés dans les projets financés par la FHWA doivent être fabriqués à 100 % aux États-Unis.

C. Incidence des restrictions « Buy American » de l'ARRA sur les entreprises canadiennes

Le Comité a appris que de nombreuses entreprises canadiennes ont été touchées par les dispositions « Buy American » de l'ARRA. Lynda Watson (directrice, Politique commerciale avec l'Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) a déclaré :

Dès que les dispositions favorisant les achats aux États-Unis sont apparues dans la loi sur la relance économique de ce pays, il était évident que les entreprises canadiennes allaient en souffrir. Mes collègues de nos consulats et de nos bureaux régionaux au Canada recevaient des appels des entreprises qui leur disaient : « Mon client me dit que je ne peux pas présenter une soumission, alors que dois-je faire? » Ou encore, elles disaient : « J'essaie de présenter une soumission, mais je ne comprends pas leurs exigences⁷. »

Le Comité a aussi entendu directement des représentants des entreprises canadiennes. Témoignant au sujet de l'incidence des dispositions « Buy American » de la *Recovery Act* sur les activités de son entreprise, Omar Hammoud (président et directeur général, APG-Neuros Inc.) a déclaré que, depuis l'entrée en vigueur de l'ARRA, son entreprise avait été écartée de 20 projets auxquels elle devait participer : « Les Américains ont utilisé nos concepts, nos renseignements techniques et nos renseignements commerciaux de nature exclusive et, à la dernière minute, ils nous ont annoncé que nous ne faisons plus partie du projet⁸. »

Selon M. Hammoud, ces projets perdus ont coûté 8 millions de dollars à son entreprise. Il a aussi déclaré au Comité que son entreprise avait dû s'implanter dans le nord de l'État de New York afin de ne pas continuer à perdre l'accès aux possibilités d'approvisionnement aux États-Unis. Il a ajouté que cette mesure, nécessaire pour assurer la survie et le fonctionnement de son entreprise, avait coûté 40 emplois canadiens, qui auraient été créés dans la région de Montréal.

L'expérience de Steve Ross (directeur général, Cherubini Group) est semblable. M. Ross a déclaré que, par le passé, son entreprise n'avait pas eu de mal à obtenir des contrats d'approvisionnement à l'échelle des États, en partie parce que peu de ces projets étaient financés par le gouvernement fédéral. Depuis l'entrée en vigueur de la *Recovery*

6 Pour plus de renseignements, voir Foley & Lardner LLP, « *Buy American Provision in Stimulus Legislation Poses Serious Compliance Challenges for Public Works Contractors and DHS Suppliers* », http://www.foley.com/publications/pub_detail.aspx?pubid=5720.

7 *Témoignages*, réunion n° 2, 11 mars 2010.

8 *Témoignages*, réunion n° 4, 18 mars 2010.

Act, les dispositions « Buy American » ont entraîné l'exclusion du marché des approvisionnements infranationaux depuis un an et demi⁹.

Le Comité a appris que, dans certains cas, les États et les administrations locales n'envisagent pas des soumissions étrangères pour des contrats d'approvisionnement, même lorsque les entreprises étrangères sont autorisées à soumissionner. Certains ont informé le Comité que cette exclusion pourrait s'expliquer par le fait que les gouvernements n'étaient pas sûrs de pouvoir utiliser des produits de fabrication canadienne ou que certaines administrations municipales des États-Unis ont décidé de s'approvisionner auprès de fournisseurs américains afin d'éviter d'avoir deux stocks différents, soit un composé de biens de fabrication américaine pour les projets financés en vertu de l'ARRA, soit composé de biens provenant du Canada pour les projets auxquels l'ARRA ne s'applique pas. Le cas bien connu de la société torontoise qui a décroché un contrat d'approvisionnement en tuyaux de plastic d'un centre de santé en Californie, mais qui a vu la tuyauterie se faire arracher parce qu'elle avait été fabriquée au Canada, illustre bien l'incidence possible d'une telle exclusion, ou même d'une impression d'exclusion, sur les entreprises canadiennes.

Certains témoins étaient cependant sceptiques au sujet de l'incidence sur les entreprises canadiennes des dispositions « Buy American » de la *Recovery Act*. Teresa Healy (chercheuse principale, Service des politiques économiques et sociales, Congrès du travail du Canada) a indiqué qu'il y avait très peu de renseignements concrets sur l'ampleur des préjudices subis par les fournisseurs canadiens à cause de ces dispositions. Elle a également réfuté les affirmations que les exigences sur le contenu national aux États-Unis avaient contribué au déclin des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis en 2009, et elle a ajouté :

Les données portant sur les préjudices subis par les fournisseurs canadiens en raison des dispositions privilégiant l'achat de biens américains, qui existent depuis les années 1930, ne sont pas des données scientifiques. À cause de l'exigence de confidentialité entourant les affaires des entreprises, les renseignements ne nous sont fournis que par l'entremise de la presse. Nous ne savons donc pas vraiment quelle a été la gravité de ces préjudices et nous ne pouvons tout simplement pas accepter l'idée selon laquelle ce sont les dispositions privilégiant l'achat de biens américains plutôt que la récession économique qui sont à l'origine de la baisse de nos exportations¹⁰.

D. La réaction du gouvernement fédéral canadien aux dispositions « Buy American » de l'ARRA

Les témoins ont indiqué au Comité qu'avant même que l'ARRA soit adoptée, le gouvernement du Canada discutait activement avec le gouvernement américain au sujet des achats aux États-Unis et s'efforçait d'obtenir un accès aux contrats

9 *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.

10 *Témoignages*, réunion n° 3, 16 mars 2010.

d'approvisionnement infranationaux américains pour les entreprises canadiennes. La question avait été soulevée à plusieurs reprises entre le premier ministre Stephen Harper et le président américain Barack Obama, et faisait l'objet d'un lobbying politique, diplomatique et administratif.

Le Comité s'est d'ailleurs rendu à Washington en avril 2009 pour rencontrer des membres du Congrès et des représentants de l'administration américaine. Il visait à attirer l'attention sur quelques problèmes commerciaux et frontaliers entre le Canada et les États-Unis, y compris l'incidence éventuelle sur certains secteurs intégrés dans les économies canadienne et américaine des restrictions sur les achats américains.

En plus de ce lobbying, les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux ont commencé, au printemps et à l'été 2009, à élaborer une première proposition en vue d'un accord négocié. Comme l'a fait remarquer Dany Carrière (directrice, Accès aux marchés-multilatéral, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international), le Canada se penchait, dans cette proposition, non seulement sur les enjeux particuliers de l'ARRA, mais aussi sur les contentieux commerciaux persistants dans le domaine des marchés publics entre le Canada et les États-Unis¹¹.

Le 20 août 2009, la proposition a été présentée au représentant au commerce des États-Unis (USTR). D'après M^{me} Carrière, les deux parties ont amorcé les négociations officielles le 1^{er} octobre 2009. Après plusieurs séances de négociation, un accord de principe a été conclu le 3 février 2010, et l'AMP est entré en vigueur le 16 février.

Le succès des négociations de l'AMP entre le Canada et les États-Unis dépendait de l'étroite collaboration et du consentement unanime des provinces et des territoires. Bien que le gouvernement fédéral ait le pouvoir de négocier des traités internationaux au nom de l'ensemble du pays, les provinces et les territoires exercent une compétence exclusive sur leurs propres politiques d'approvisionnement. Pour que le Canada négocie un accord avec les États-Unis sur les marchés publics infranationaux, les provinces et les territoires devaient consentir à ouvrir leurs marchés d'approvisionnement et préciser les concessions qu'ils étaient prêts à accorder. Marie-Josée Langlois (directrice, Politique commerciale en Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international) a déclaré :

Les provinces et les territoires ont joué un rôle tout au long des discussions. L'accord représente leurs intérêts et ceux de leurs parties intéressées, de leurs électeurs et de leurs municipalités¹².

Lorsqu'il a témoigné devant le Comité, le ministre du Commerce international, Peter Van Loan, a décrit le processus de négociation comme suit :

11 *Témoignages*, réunion n° 2, 11 mars 2010.

12 *Ibid.*

Les termes de l'entente ont pour ainsi dire été établis par les provinces et par l'industrie, dans leur intérêt, d'après ce qu'elles considéraient être une entente intéressante et ce qu'il y avait de mieux pour leurs travailleurs et leurs entreprises. Le rôle du gouvernement fédéral s'est borné à mener les négociations [...] les négociateurs du gouvernement du Canada étaient comme des avocats qui s'exprimaient au nom de leurs clients, à savoir l'industrie, les travailleurs ainsi que les provinces et les territoires du Canada¹³.

Plusieurs témoins ont félicité les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux pour la rapidité avec laquelle ils sont parvenus à l'élaboration d'une proposition consensuelle à présenter au représentant au commerce des États-Unis. Michael Buda (directeur, Politiques et recherches, Fédération canadienne des municipalités) a qualifié de « tout à fait remarquable¹⁴ » le fait que toutes les provinces et tous les territoires avaient signé un accord en moins de six mois. Shirley-Ann George (première vice-présidente, Politiques, Chambre de commerce du Canada) a aussi félicité les négociateurs du Canada et déclaré :

[...] si l'on tient compte du temps qu'il faut habituellement pour négocier des accords internationaux, le fait d'avoir conclu une telle entente en six mois est un accomplissement impressionnant. Si l'on tient compte du fait que l'accord nécessitait également l'adhésion des provinces, franchement, c'est carrément ahurissant que ce groupe ait pu parvenir à un accord en six mois¹⁵.

Le Comité a cependant entendu des critiques au sujet de la manière dont le Canada a abordé les négociations. Ainsi, plusieurs témoins se sont plaints du manque de consultation avant et pendant les négociations officielles avec les États-Unis. Wayne Peppard (directeur général, British Columbia and Yukon Territory Building and Construction Trades Council) n'était pas au courant des consultations avec des groupes syndicaux ou des représentants des travailleurs dans son industrie avant la signature de l'accord :

Je peux simplement espérer qu'on tiendra pleinement compte des préoccupations des travailleurs s'il devait y avoir un élargissement des engagements à l'égard de tout accord permanent avec quelque pays que ce soit relativement aux marchés publics¹⁶.

Michael Buda a exprimé son inquiétude au sujet de la manière dont le Canada a développé sa position de négociation initiale. Il a reconnu les compétences des provinces et des territoires sur les approvisionnements infranationaux au Canada, mais il a ajouté que les municipalités n'ont pas été consultées durant les premières discussions entre le gouvernement fédéral et les provinces et territoires. Il a déclaré que les experts en

13 *Témoignages*, réunion n° 6, 30 mars 2010.

14 *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.

15 *Témoignages*, réunion n° 4, 18 mars 2010.

16 *Témoignages*, réunion n° 7, 1^{er} avril 2010.

approvisionnement municipal auraient dû être consultés au sujet d'une entente qui porte aussi sur les approvisionnements municipaux¹⁷.

Enfin, certains témoins estimaient que le Canada s'était placé lui-même en position d'échec par sa manière d'aborder les négociations avec les États-Unis. Ainsi, Carl Grenier a soutenu que, parce que le Canada était le seul pays qui souhaitait vraiment un accord sur les marchés publics, il était dès le départ en mauvaise position pour négocier. Il croyait que le Canada n'aurait jamais pu négocier une entente équitable en se mettant ainsi dans une position de demandeur, et il a ajouté :

Le Canada a dit aux États-Unis, « Il nous faut à tout prix une entente. » Quand vous dites cela à quelqu'un, vous êtes certain d'en avoir une. Nous avons obtenu une entente, mais à quel prix¹⁸.

L'ACCORD CANADA — ÉTATS-UNIS SUR LES MARCHÉS PUBLICS

L'accord entre le gouvernement du Canada et le gouvernement des États-Unis sur les marchés publics comprend trois volets :

- un échange d'engagements permanents au titre de AMP de l'Organisation mondiale du commerce (OMC);
- un accord temporaire, jusqu'à septembre 2011, garantissant un accès mutuel à certains projets d'infrastructure des États, des provinces et des municipalités;
- un engagement à explorer la portée de négociations ultérieures, ainsi qu'un accord pour des consultations accélérées sur les questions touchant aux marchés publics à l'avenir¹⁹.

Le Comité a examiné chacun de ces éléments, comme il en est fait état ci-dessous.

A. Engagements permanents à l'OMC

1. Contenu de l'accord

En élargissant ses engagements conformément à l'AMP de l'OMC de manière à inclure les approvisionnements infranationaux, le Canada accepte, pour la première fois dans un accord international, de donner aux entreprises américaines un certain accès permanent aux marchés d'approvisionnement de l'ensemble des provinces et territoires, sauf le Nunavut. En contrepartie, les États-Unis appliquent au Canada leurs engagements

17 *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.

18 *Témoignages*, réunion n° 4, 18 mars 2010.

19 *Témoignages*, réunion n° 3, 16 mars 2010.

pris en 1994 dans l'AMP de l'OMC sur les approvisionnements infranationaux, soit dans 37 États américains.

Les États-Unis n'ont pas pris de nouveaux engagements à l'OMC en vertu de l'accord conclu avec le Canada. Les engagements relatifs à l'accès aux marchés ont été pris par les 37 États en 1994 et, jusqu'ici, s'étaient appliqués à tous les pays signataires de l'AMP de l'OMC sauf le Canada. Les États-Unis n'avaient pas voulu appliquer au Canada leurs engagements sur les approvisionnements infranationaux sans obtenir un accès comparable en contrepartie.

Tous les pays qui signent l'AMP de l'OMC décrivent leurs engagements spécifiques dans un appendice remis à l'OMC. L'annexe 2 de cet appendice décrit les engagements spécifiques et les exceptions pour chacune des entités infranationales assujetties à l'accord. D'autres exceptions à l'échelle nationale se trouvent dans les notes générales de chaque pays sur l'appendice.

Pour les États-Unis, les exceptions comprennent notamment :

- Pour 12 des 37 États, l'AMP de l'OMC ne s'applique pas aux marchés portant sur l'acier de construction (y compris dans le cadre de sous-contrats), les véhicules moteur et le charbon.
- L'AMP de l'OMC ne s'applique pas aux marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises détenues par des minorités.
- L'AMP de l'OMC ne s'applique pas aux préférences ou restrictions visant à promouvoir le développement de régions économiques défavorisées et d'entreprises appartenant à des minorités, des anciens combattants invalides et des femmes.
- Les États se réservent le droit d'appliquer des restrictions afin de promouvoir la qualité de l'environnement, à condition que ces restrictions ne constituent pas des obstacles déguisés au commerce international.
- L'AMP de l'OMC ne s'applique pas aux marchés passés par une entité visée pour le compte d'entités non visées à un niveau de gouvernement différent.
- L'AMP de l'OMC ne s'applique pas aux restrictions associées aux fonds fédéraux pour les transports publics et les projets routiers.

L'engagement du Canada d'ouvrir indéfiniment les marchés d'approvisionnement infranationaux aux États-Unis comprend les approvisionnements de la vaste majorité des ministères et de la plupart des organismes provinciaux et territoriaux. Mais ces engagements relatifs à l'accès aux marchés prévoient aussi quelques exceptions, certaines touchant à des provinces ou territoires en particulier et d'autres s'appliquant à tous les gouvernements. Voici quelques-unes de ces exceptions :

- construction navale et réparation de navires;
- chemins de fer urbains et matériel de transport urbain, systèmes, composants et matériaux entrant dans leur fabrication, ainsi que tout le matériel en fer ou en acier destiné à des ouvrages;
- préférences ou restrictions concernant des projets de routes;
- marchés portant sur l'acquisition de produits, de services ou de services de construction pour le compte de conseils scolaires, d'établissements d'enseignement financés par le secteur public, d'entités de services sociaux ou d'hôpitaux (cette exception ne s'applique pas à l'Ontario ni au Québec);
- marchés portant sur les produits relevant du n°58 de la Classification fédérale des approvisionnements (matériel de communication, matériel de détection des radiations et d'émission de rayonnement cohérent);
- marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises détenues par des minorités ;
- marchés de produits agricoles passés en application de programmes de soutien à l'agriculture ou de programmes d'aide alimentaire;
- exemptions pour des raisons de sécurité nationale, visant notamment les achats de pétrole nécessaires au maintien de réserves stratégiques et marchés passés pour protéger les matières ou la technologie nucléaires.

Une liste complète des engagements et exceptions des provinces et des territoires à l'OMC sur l'accès aux marchés se trouve à l'appendice A de l'AMP entre le Canada et les États-Unis.

Les États-Unis sont le seul pays signataire de l'AMP de l'OMC pour lequel les engagements du Canada relativement aux approvisionnements infranationaux s'appliqueront au départ. Les autres pays signataires de l'AMP de l'OMC n'auront pas accès aux possibilités d'approvisionnement infranationales au Canada tant qu'ils n'auront pas négocié un accès mutuellement acceptable à leurs propres marchés d'approvisionnement.

Une restriction commune à tous les pays signataires de l'AMP de l'OMC est que les contrats d'approvisionnement doivent dépasser une certaine valeur de seuil afin d'être assujettis à l'accord. Pour les administrations infranationales aux États-Unis, ce seuil est de 554 000 \$US pour les produits et services, et de 7,8 millions de dollars américains pour les services de construction. Au Canada, les seuils sont comparables : 604 500 \$CA pour les produits et services, et 8,5 millions de dollars canadiens pour les services de construction. Comme l'a expliqué Carl Grenier au Comité, ces seuils sont en place en grande partie parce qu'il est long et coûteux d'ouvrir tous les contrats à la concurrence

internationale. Ils évitent aux pays de devoir lancer des appels d'offres ouverts pour des contrats qui ne valent manifestement pas la peine qu'on lance un appel d'offres international²⁰.

2. Points de vue des témoins

Le Comité a entendu des témoins affirmer que, parce que l'AMP entre le Canada et les États-Unis garantit l'accès aux concessions sur les approvisionnements faites par 37 États dans l'AMP de l'OMC, il procure des avantages importants au Canada. Scott Sinclair a fait remarquer que, jusqu'à ce que l'AMP entre le Canada et les États-Unis soit signé, les fournisseurs canadiens n'avaient pas le droit de contester les décisions qui les excluaient des appels d'offres effectués par les 37 États signataires de l'AMP de l'OMC²¹. Lynda Watson était d'accord. Elle a fait observer que les engagements permanents à l'OMC donnent aux entreprises canadiennes une certaine certitude dont elles ont grandement besoin quant à leurs droits de poursuivre des contrats d'approvisionnement aux États-Unis. À son avis, l'AMP entre le Canada et les États-Unis protège jusqu'à un certain point, les entreprises canadiennes contre un traitement injuste dans l'attribution des contrats d'approvisionnement à l'échelle des États aux États-Unis²². Jean-Michel Laurin a fait remarquer que le Canada a obtenu le même accès aux États-Unis que celui dont jouissent les entreprises européennes depuis des années²³.

Cependant, des témoins ont reproché au gouvernement du Canada de ne pas avoir obtenu de meilleurs engagements permanents sur l'accès aux marchés des États-Unis. Ils ont fait remarquer que les engagements américains ne portent pas sur tous les ministères et organismes des États et ils ont attiré l'attention sur les nombreuses exclusions pour lesquelles le Canada n'a pas obtenu d'exemption. Parmi les exemptions encore en place, certains témoins ont insisté sur les restrictions relatives aux achats aux États-Unis rattachées notamment aux projets de transport en commun et de voirie, aux contrats des services d'utilité publique, à l'achat de véhicules, aux services d'édition et à l'acier de construction financés par le gouvernement fédéral. Ils ont indiqué que les exclusions et exceptions des États-Unis en vertu de l'AMP de l'OMC sont si vastes que les entreprises canadiennes ne constateront peut-être pas une grande amélioration de leur accès aux marchés d'approvisionnement infranationaux des États-Unis.

Guy Caron (représentant national, Projets spéciaux, Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier) a déclaré que l'une des principales exceptions prévues dans les engagements des États-Unis en vertu de l'AMP de l'OMC est celle qui touche aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à un membre d'un groupe

20 *Témoignages*, réunion n° 4, 18 mars 2010.

21 *Témoignages*, réunion n° 3, 16 mars 2010.

22 *Témoignages*, réunion n° 2, 11 mars 2010.

23 *Témoignages*, réunion n° 3, 16 mars 2010.

ethnique minoritaire. Il a fait remarquer que 23 % des fonds fédéraux consacrés aux marchés publics sont réservés à ces entreprises aux États-Unis²⁴. Le Comité a appris qu'il existe des exceptions semblables au niveau des États, dont certaines varient de 25 à 40 %.

De fait, le Comité a appris que la question des marchés réservés aux petites entreprises était l'une des principales raisons pour lesquelles le Canada avait toujours résisté par le passé à conclure un accord sur les marchés infranationaux avec les États-Unis, aussi bien à l'OMC qu'en vertu de l'ALENA. Carl Grenier a présenté un historique détaillé des négociations sur les marchés publics à l'OMC, s'inspirant de son expérience personnelle au sein de l'équipe de négociation du Canada lors des négociations de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT) au cycle de Tokyo. M. Grenier a affirmé qu'à son avis, les États-Unis ont négocié une modification de dernière minute au premier accord du GATT sur les marchés de services en 1979, afin de protéger ses marchés réservés aux petites entreprises. Cette modification a représenté un important recul pour le Canada, qui s'attendait à profiter considérablement de sa proximité avec les marchés d'approvisionnement américains.

D'après M. Grenier, c'est à cause du refus permanent des négociateurs américains d'exempter les entreprises canadiennes des marchés réservés aux petites entreprises américaines que le Canada n'a pas élargi ses engagements en vertu de l'AMP de l'OMC afin d'inclure les approvisionnements infranationaux en 1994. D'après le Canada à l'époque, ces marchés réservés empêchaient les entreprises canadiennes d'avoir le même accès aux marchés d'approvisionnement américains que celui des États-Unis aux marchés d'approvisionnement fédéraux du Canada. M. Grenier a déclaré que le Canada ne souhaitait pas accentuer encore plus le déséquilibre en appliquant le traitement injuste aux approvisionnements infranationaux. Vu sous cet angle, M. Grenier estimait donc que l'AMP entre le Canada et les États-Unis était très inquiétant. Selon lui, le Canada a donné accès aux marchés publics provinciaux et territoriaux du Canada sans avancer dans le dossier des marchés réservés aux petites entreprises ou au sujet des autres exemptions américaines à l'OMC.

Dany Carrière a reconnu que les États-Unis ont prévu des exclusions dans leurs engagements en vertu de l'AMP de l'OMC, mais affirmé que les provinces et les territoires, qui ont travaillé à l'élaboration de la proposition canadienne, ont prévu quelques exclusions comparables. Elle a déclaré :

[...] je tiens à préciser que... nous avons l'exclusion équivalente pour les restrictions américaines relatives aux transports en commun. Nous avons l'équivalent pour les restrictions et les préférences concernant les projets de routes. Nous avons repris une exclusion équivalente qui ne s'applique pas aux préférences ni aux restrictions concernant des programmes qui favorisent le développement des régions défavorisées, ainsi qu'une exclusion pour les marchés visant à contribuer au développement

24 *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.

économique de certaines provinces. L'accord ne s'applique pas à toute mesure adoptée ou maintenue relativement aux Autochtones²⁵.

M^{me} Carriere a aussi fait remarquer que les acquisitions pour le compte de municipalités, de conseils scolaires, d'entités de services sociaux et d'hôpitaux au Canada sont également exclues de l'AMP entre le Canada et les États-Unis pour faire contrepoids aux exclusions locales aux États-Unis. À son avis, les engagements permanents du Canada à l'égard de l'ouverture des marchés publics provinciaux et territoriaux, conformément à l'AMP de l'OMC, sont comparables aux engagements américains.

Quelques témoins craignaient qu'en élargissant les engagements de l'AMP de l'OMC de manière à inclure les marchés publics provinciaux et territoriaux, les gouvernements du Canada sacrifiaient leur capacité d'utiliser les marchés publics pour appuyer le développement économique futur. Teresa Healy a déclaré :

En pleine tourmente économique, les provinces et les territoires ont renoncé à un espace politique important qu'ils pourraient utiliser à meilleur escient pour appuyer la production de biens et de services canadiens, dans les secteurs à la fois public et privé²⁶.

Le Comité a aussi appris qu'en acceptant une ouverture partielle mais permanente des marchés publics provinciaux et territoriaux, le Canada a compromis sa capacité de mettre en œuvre des politiques d'achats au Canada. Plusieurs témoins croyaient que les exigences en matière de contenu national constituaient un élément important des marchés publics, afin qu'au moins une partie des sommes consacrées à ces marchés appuient l'économie canadienne. Angelo DiCaro (représentant national aux communications, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile) a déclaré :

Les politiques sur les produits canadiens, lorsqu'elles sont utilisées correctement, peuvent servir de levier stratégique pour encourager le développement économique et social intérieur, particulièrement pour ce qui est de maintenir un secteur manufacturier solide et dynamique au Canada²⁷.

Wayne Peppard était d'accord et il a expliqué qu'il préférerait que ses impôts servent à « encourager les entrepreneurs et des travailleurs canadiens contribuant à notre économie de même qu'à permettre aux travailleurs sans emploi et non inscrits, dont le pourcentage est évalué à 12 % et qui sont à court de prestations d'assurance-emploi, de contribuer à l'économie canadienne²⁸ ».

Jenny Ahn a qualifié l'acquisition récente par la ville de Toronto de véhicules légers sur rail d'exemple de politique réussie d'achats au Canada. Toronto a exigé 25 % de

25 *Témoignages*, réunion n° 2, 11 mars 2010.

26 *Témoignages*, réunion n° 3, 16 mars 2010.

27 *Témoignages*, réunion n° 7, 1^{er} avril 2010.

28 *Ibid.*

contenu canadien dans ces véhicules et, comme l'a affirmé M^{me} Ahn, cette condition a fait que « le Canada profitera d'une fraction notable des retombées économiques de ce contrat d'achat public d'une valeur sans précédent de 1,2 milliard de dollars^{29,30} ».

D'autres ont soutenu que, contrairement au Canada, les États-Unis ne semblaient pas hésiter à imposer des exigences en matière de contenu national qui protégeaient la capacité d'utiliser les deniers publics pour stimuler l'économie nationale. Steven Shrybman (avocat des affaires de commerce international et d'arbitrage d'intérêt public, Conseil des Canadiens) a fait remarquer :

Je crois donc que les États-Unis comprennent que les dépenses de fonds publics pour créer des biens publics constituent également un moyen raisonnable de créer des emplois. Je doute que les États américains renoncent à cette prérogative³¹.

Le Comité a aussi entendu certains témoins affirmer que les seuils au-dessous desquels les engagements permanents sur l'accès ne s'appliquent pas sont trop élevés et qu'ils excluent une part importante des contrats d'approvisionnement. Omar Hammoud a fait observer que, pour son entreprise, le seuil de 7,8 millions de dollars américains constitue un grand obstacle à l'accès à des contrats d'approvisionnement aux États-Unis. M. Hammoud a déclaré que 80 % des projets américains sont inférieurs à ce seuil. Il a indiqué également que les gros contrats peuvent être fractionnés de manière à ce qu'ils soient tous inférieurs à ce seuil. Il a fait valoir que les gouvernements peuvent ainsi éviter d'ouvrir le processus aux fournisseurs étrangers.

Shirley-Ann George a cependant rappelé au Comité que le Canada a aussi des seuils semblables, qui ont été mis en place à la demande des provinces et des territoires. Ces seuils permettent aux gouvernements intérieurs de réserver certains marchés publics locaux aux entreprises locales.

Même si les témoins divergeaient d'opinion sur les engagements permanents pris dans l'AMP entre le Canada et les États-Unis, un aspect qui faisait consensus est la difficulté d'estimer ou de prévoir l'effet sur les entreprises au Canada et aux États-Unis. Les engagements relatifs aux approvisionnements qui diffèrent d'un endroit à l'autre, l'incidence de la valeur de seuil, la myriade d'exceptions et d'exclusions, et le fait que les

29 *Témoignages*, réunion n° 7, 1^{er} avril 2010.

30 Il convient de souligner que, depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, le Canada a inclus les chemins de fer urbains et le matériel de transport urbain dans les exceptions aux dispositions sur les marchés publics de tous ses accords internationaux. Cette exception a aussi été ajoutée dans l'AMP entre le Canada et les États-Unis, ce qui signifie que la ville de Toronto, ou toute autre administration infranationale, reste libre de mettre en œuvre une telle politique si elle le souhaite.

31 *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.

États, les provinces et les territoires peuvent lever ces exceptions à leur gré³² compliquent cette analyse.

De plus, le Comité a appris que les États-Unis ont de mauvais antécédents en ce qui concerne les rapports à présenter conformément à l'AMP de l'OMC. Les documents exigés arrivent avec plusieurs années de retard et, comme l'a fait remarquer Scott Sinclair, les États-Unis ne produisent pas de statistiques détaillées au niveau des États sur les marchés publics visés par l'AMP de l'OMC. Ces contraintes statistiques compliquent l'analyse de l'incidence des engagements permanents en vertu de l'AMP entre le Canada et les États-Unis.

B. Entente provisoire sur un champ d'application élargi

1. Contenu de l'accord

Le deuxième volet de l'AMP entre le Canada et les États-Unis est une série d'engagements pris par les deux pays en vue d'offrir un accès temporaire aux autres possibilités d'approvisionnement infranationales jusqu'en septembre 2011. Ces engagements temporaires d'accès se rajoutent aux engagements pris dans l'AMP de l'OMC décrits ci-dessus. Les engagements particuliers sont indiqués dans la partie B de l'AMP entre le Canada et les États-Unis et dans l'appendice C de cet accord.

Pour leur part, les États-Unis acceptent de lever leurs restrictions sur les achats locaux à l'égard du fer, de l'acier et des produits manufacturés canadiens utilisés dans les projets financés par l'ARRA et administrés par les États pour sept programmes désignés dans les 50 États³³. Ces programmes sont les suivants :

- US Department of Agriculture (USDA), Rural Utilities Services, *Water and Waste Disposal Programs*;
- USDA Rural Housing Service, *Community Facilities Program*;
- US Department of Energy, Office of Energy Efficiency and Renewable Energy, *Energy Efficiency and Conservation Block Grants*;
- US Department of Energy, Office of Energy Efficiency and Renewable Energy, *State Energy Program*;

32 En vertu de certains accords internationaux sur les marchés publics, les pays peuvent se réserver le droit de prévoir certaines exceptions ou exclusions, mais ils peuvent aussi choisir de les lever.

33 Parce que cette concession figure dans les engagements pris par les États-Unis dans l'AMP de l'OMC, elle reste assujettie au seuil de 7,8 millions de dollars américains pour les services de construction.

- US Department of Housing and Urban Development, Office of Community Planning and Development, *Community Development Block Grants Recovery*;
- US Department of Housing and Urban Development, Office of Public and Indian Housing, *Public Housing Capital Fund*;
- US Environmental Protection Agency, *Clean Water and Drinking Water State Revolving Funds*, pour les projets financés par la réaffectation du financement de l'ARRA lorsque les contrats sont signés après le 17 février 2010.

Pour sa part, le Canada s'engage à donner aux entreprises américaines un accès aux marchés de services de construction de nombreux organismes gouvernementaux provinciaux et territoriaux, sociétés d'État et municipalités jusqu'en septembre 2011. À l'instar des engagements permanents du Canada décrits ci-dessus, les organismes gouvernementaux particuliers à qui s'appliquent les engagements temporaires varient d'une province ou d'un territoire à l'autre. Le seuil de 8,5 millions de dollars canadiens dans les engagements pris par le Canada dans l'AMP de l'OMC s'applique aussi aux engagements relatifs à l'accès élargi.

Les engagements du Canada relatifs à l'accès temporaire élargi font également l'objet de certaines exclusions. Dans la plupart des cas, ces exclusions ressemblent à celles qui figurent dans les engagements permanents du Canada à l'égard des approvisionnements infranationaux à l'OMC. Une différence notable cependant est le fait que, dans ses engagements temporaires, le Canada se réserve le droit d'imposer des plafonds à ses concessions afin de faire contrepoids aux nouvelles mesures restrictives d'approvisionnement préférentiel que pourraient prendre un État ou une administration locale aux États-Unis.

2. Points de vue des témoins

Tout comme pour le volet sur les engagements permanents de l'AMP entre le Canada et les États-Unis, les témoins divergeaient nettement d'opinion au sujet de l'entente provisoire sur un champ d'application élargi. Certains ont soutenu que le Canada a fait des importantes concessions sur les marchés publics provinciaux, territoriaux et locaux et obtenu en contrepartie un accès très limité aux marchés d'approvisionnement américains. D'autres croyaient que le Canada a fait des gains modestes mais importants sur les marchés d'approvisionnement américains en contrepartie de la reconnaissance des politiques d'approvisionnement municipales, provinciales et territoriales existantes.

Plusieurs témoins opposés à l'AMP ont déclaré au Comité que les gains que le Canada pourra tirer de l'exemption partielle des exigences de l'ARRA en matière de contenu national seront probablement minimales. Non seulement la plus grande partie du financement de l'ARRA a-t-elle été déjà affectée, mais l'AMP entre le Canada et les États-Unis n'ouvre aux entreprises canadiennes qu'une infime partie du financement qui reste.

Le Comité a entendu de nombreuses estimations différentes de la valeur des possibilités de contrats qui s'ouvrent aux entreprises canadiennes grâce aux engagements temporaires de l'AMP. Scott Sinclair a fait observer que, sur les 275 milliards de dollars américains prévus dans la *Recovery Act*, le budget total des sept programmes pour lesquels le Canada a obtenu une exception se chiffre à 18 milliards de dollars américains et que, au 31 décembre 2009, les deux tiers de ces fonds avaient déjà été affectés. Il a ajouté :

Autrement dit, les fournisseurs canadiens seront en lice pour seulement 6 milliards de dollars américains des projets de relance financés par le gouvernement fédéral, soit seulement 2 % des marchés publics financés par l'ARRA. Le reste échappe à la portée de l'accord. Et le montant ouvert, dans la pratique, aux fournisseurs canadiens sera considérablement moindre que ceux que j'ai indiqués. Le reste échappe à la portée de l'accord³⁴.

Steven Shrybman a déclaré que cette estimation est généreuse parce qu'elle ne tient pas compte de toutes les autres exceptions et exclusions prévues dans les règles américaines sur les approvisionnements pour lesquelles le Canada n'a pas obtenu d'exception. Dans son mémoire au Comité, il a fait observer que, conformément à l'AMP entre le Canada et les États-Unis, les opérations de compensation, les marchés réservés et les préférences locales aux États-Unis — qui sont presque tous établis par les États et au niveau local — restent en place. Il a expliqué :

Cela signifie que les États-Unis ont accepté de suspendre l'obligation d'acheter des biens américains comme condition à l'obtention de fonds dans le cadre des sept programmes fédéraux en question, mais qu'ils ne s'engagent pas à obliger les gouvernements des États ni les administrations municipales à enlever leurs propres barrières aux soumissions canadiennes à l'égard des projets financés dans le cadre de ces sept programmes fédéraux [...]³⁵.

Le Comité a aussi appris que des fonctionnaires du ministère du Développement économique du Québec ont évalué à 1,3 milliard de dollars américains les fonds non attribués en vertu des sept programmes désignés ci-dessus.

Les opposants à l'AMP entre le Canada et les États-Unis ont également soutenu que la modeste amélioration de l'accès du Canada aux marchés financés par l'ARRA avait un prix élevé. Guy Caron a laissé entendre que le Canada donnait aux entreprises américaines la possibilité de soumissionner, jusqu'en septembre 2011, pour obtenir des contrats provinciaux, territoriaux et municipaux d'infrastructure et de construction d'une valeur estimée à 25 milliards de dollars canadiens, comparativement aux 2 % des fonds

34 *Témoignages*, réunion n° 3, 16 mars 2010.

35 Shrybman, S., *L'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics (février 2010) et les marchés publics des municipalités canadiennes*, mémoire présenté au nom du Conseil des Canadiens, 23 mars 2010.

prévus par l'ARRA qui restent pour les marchés ouverts aux entreprises canadiennes³⁶. D'autres sources estimaient la valeur des marchés à près de 33 milliards de dollars canadiens³⁷.

M. Shrybman a aussi fait remarquer qu'il y a, selon lui, des asymétries dans les engagements temporaires sur l'accès aux marchés. Qualifiant l'accord d'« unilatéral, et ce, de façon monumentale », il a attiré tout particulièrement l'attention sur le fait que l'accord s'applique aux municipalités canadiennes, mais pas aux municipalités américaines. Il a déclaré :

Bien des municipalités américaines et des gouvernements d'États affichent exactement le même type de favoritisme local qu'interdit cet accord, et les États-Unis n'ont rien fait pour y mettre fin. Le déséquilibre est encore plus grand quand on pense que le favoritisme américain à l'échelle locale peut être maintenu en vertu de cet accord, mais doit disparaître au Canada³⁸.

Il a aussi soutenu que, conformément aux engagements temporaires sur l'accès, le Canada est obligé de recourir à un processus de règlement des différends si une entreprise américaine estime qu'on ne lui a pas donné accès à un marché public municipal au Canada. M. Shrybman a déclaré qu'il n'y a pas d'obligation réciproque aux États-Unis.

Quelques témoins ont aussi exprimé la crainte que les engagements du Canada dans cette partie de l'AMP compromettent de nombreuses politiques d'approvisionnement municipales. Wayne Peppard a fait remarquer :

De nombreuses politiques sur les marchés publics municipaux renferment des dispositions d'approvisionnement visant la qualité, les qualifications, la formation, la sécurité et les normes d'emploi et, dans certains cas, des politiques d'équité salariale et de salaire minimum. Ces engagements sociaux et légaux sont susceptibles maintenant d'être remis en question. Les conventions collectives qui prévoient le recrutement à l'échelle locale ou des dispositions sur l'embauche à l'extérieur pourraient [aussi] être menacées³⁹.

De plus, le Comité a appris que le Canada n'a pas obtenu d'exemptions des dispositions « Buy American » autres que celles qui sont prévues expressément dans

36 Le montant de 25 milliards de dollars canadiens a d'abord été avancé dans *Buy American Basics*, un rapport de Scott Sinclair à l'intention du Centre canadien de politiques alternatives. Dans ce rapport, M. Sinclair indiquait qu'une estimation très approximative de la valeur des marchés municipaux ouverts en vertu de l'AMP se situait entre 25 et 30 milliards de dollars canadiens, étant donné que le gouvernement de l'Ontario évaluait que 10 milliards de dollars de marchés en Ontario étaient visés par l'accord et que l'Ontario représente 37 % du produit intérieur brut canadien. M. Sinclair, ainsi que de nombreux autres, ont depuis cité le montant le plus bas de la fourchette de 25 à 30 milliards de dollars canadiens.

37 Le montant de 33 milliards de dollars canadiens a été évoqué dans le témoignage de Guy Caron à la réunion n° 5 le 23 mars 2010. Il était attribué à Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

38 *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.

39 *Témoignages*, réunion n° 7, 1^{er} avril 2010.

l'ARRA. Plusieurs témoins ont fait observer que des dispositions semblables figurent dans d'autres projets de loi américains. Guy Caron a fait remarquer que plusieurs projets de loi américains, dont le projet de loi « Jobs for Main Street », d'une valeur de 100 milliards de dollars américains, prévoient des préférences du type « Buy American ». Certains témoins ont laissé entendre qu'en ouvrant aux États-Unis l'accès à un large éventail de contrats municipaux de construction jusqu'en septembre 2011 en contrepartie d'un accès limité à des possibilités d'approvisionnement dans un seul programme, le Canada se retrouverait sans monnaie d'échange si l'un des projets de loi américains d'infrastructure est adopté sans modification des dispositions « Buy American ».

Enfin, Teresa Healy, notamment, s'est inquiétée du fait que le gouvernement du Canada n'a pas pu évaluer les coûts et les avantages prévus de l'accord. Elle s'inquiétait, par exemple, du fait qu'il n'y avait eu « aucune étude sur les préjudices éventuels pour l'économie canadienne découlant de la présence de grands fournisseurs américains de biens et services dans le secteur public⁴⁰ ».

Les témoins qui appuyaient les engagements sur l'accès temporaire de l'AMP entre le Canada et les États-Unis ont reconnu que les critiques de l'accord ont souvent soulevé des préoccupations légitimes. Ils acceptaient que la plus grande partie des fonds de l'ARRA ont déjà été versés et que l'accord n'ouvre aux entreprises canadiennes qu'une petite fraction de ce qui reste. Ils ont cependant fait observer que le Canada avait nettement avantage à conclure un accord plutôt qu'à s'en passer. Shirley-Ann George, par exemple, a affirmé que les Canadiens doivent voir la situation dans son ensemble. Elle a déclaré :

Cet accord est bon pour le Canada, d'abord parce que l'absence d'entente aurait été pire. Les entreprises canadiennes auraient continué de souffrir et les pertes d'emplois subies par le Canada auraient été permanentes⁴¹.

D'autres témoins se sont interrogés sur l'utilisation des chiffres laissant supposer que le Canada aura accès à 2 % des 275 milliards de dollars américains de marchés possibles en vertu de la *Recovery Act*. Marie-Josée Langlois a prévenu qu'il ne fallait pas utiliser ces estimations et rappelé au Comité qu'il était « extrêmement difficile et hautement conjectural » d'essayer d'estimer la valeur des contrats ou l'ampleur des marchés parce que les méthodes de gestion des fonds varient selon les ministères et les programmes américains⁴².

M^{me} Langlois a également fait remarquer que les estimations de la valeur totale des approvisionnements financés par l'ARRA ouverts aux entreprises canadiennes ne comprenaient pas les fonds réaffectés ni les contrats de sous-traitance qui n'étaient pas

40 *Témoignages*, réunion n° 3, 16 mars 2010.

41 *Témoignages*, réunion n° 4, 18 mars 2010.

42 *Témoignages*, réunion n° 2, 11 mars 2010.

encore accordés. Elle a déclaré que des marchés continueront de s'ouvrir aux entreprises canadiennes à mesure que les ministères américains réaffecteront les dépenses. Elle a aussi rappelé au Comité que la date limite pour le versement final des fonds prévus par l'ARRA est septembre 2011, ce qui explique pourquoi les engagements sur l'accès temporaire dans l'AMP entre le Canada et les États-Unis expirent à cette date⁴³.

Steve Ross a déclaré au Comité qu'une bonne partie des travaux financés au début par l'ARRA étaient des projets « prêts à être mis en œuvre », comme le revêtement de routes et la peinture, et non des grands projets qui peuvent prendre un an ou deux à préparer⁴⁴.

Jean-Michel Laurin a aussi fait observer que l'un des principaux avantages de l'accord est le fait qu'il constituera un précédent si jamais des restrictions sur les achats aux États-Unis figurent dans des lois américaines futures. Il a déclaré que le Canada s'était fait dire à maintes reprises durant les négociations qu'il ne pouvait obtenir une exception au sujet des restrictions sur le contenu américain parce que cela créerait un précédent. Selon M. Laurin, le Canada a pu obtenir ce précédent, ainsi que la reconnaissance de la nature intégrée des économies canadienne et américaine.

Même si quelques témoins ont reproché au Canada d'avoir pris de vastes engagements en vue d'ouvrir les marchés de services de construction provinciaux, territoriaux et municipaux en contrepartie d'un accès minime aux projets financés par l'ARRA, d'autres ont fait ressortir que les concessions du Canada étaient en réalité plutôt modestes. Plusieurs témoins, dont Michael Buda, ont fait observer que la vaste majorité des marchés municipaux au Canada étaient déjà ouverts avant que l'AMP entre en vigueur. Le Comité a entendu qu'il était donc trompeur de laisser entendre que le Canada *ouvrait* aux entreprises américaines des possibilités d'approvisionnement municipal évaluées à 25 ou 33 milliards de dollars canadiens puisque le marché était déjà ouvert.

Le ministre du Commerce international Peter Van Loan a abondé dans le même sens. Témoignant devant le Comité, il a déclaré que le Canada n'a pas vraiment renoncé à quoi que ce soit pour obtenir l'accès aux marchés américains financés par la *Recovery Act*. Le ministre a indiqué que les provinces et territoires n'ont pas fait de nouvelles concessions dans leurs engagements temporaires dans l'AMP; ils ont simplement renoncé au droit de fermer des marchés qu'ils avaient déjà ouverts. Il a expliqué :

Les municipalités, participant par l'intermédiaire de la Fédération canadienne des municipalités, et les provinces ont toutes indiqué que leur processus d'approvisionnement n'avait subi aucune restriction, dans l'ensemble. Les restrictions se limitent aux exclusions prévues en vertu des dispositions de l'AMP de l'OMC. Ainsi, dans

43 *Ibid.*

44 *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.

la mesure où ces intéressés souhaitaient protéger des secteurs fragiles, ils ont pu le faire⁴⁵.

Le ministre estime donc que l'AMP entre le Canada et les États-Unis est tout à fait avantageux pour le Canada. Bien qu'en répondant aux questions il ait admis que, contrairement à ce qui était indiqué dans le discours du Trône du 3 mars 2010, les entreprises canadiennes n'ont pas obtenu un accès permanent aux marchés publics des États et des administrations locales aux États-Unis, le ministre a précisé que les entreprises canadiennes ont obtenu une exemption partielle des exigences en matière de contenu américain dans la *Recovery Act* en contrepartie de la reconnaissance officielle des politiques d'approvisionnement municipales canadiennes existantes, y compris les exceptions et les exclusions. Le ministre a déclaré :

Par conséquent, chaque dollar gagné, tous les bénéfices réalisés dans le cadre de marchés publics conclus avec les États-Unis à la suite de cet accord, représentent un bénéfice net pour le Canada⁴⁶.

C. Consultations

1. Contenu de l'accord

La troisième partie de l'AMP entre le Canada et les États-Unis est une entente par laquelle les deux parties conviennent d'entamer des discussions sur les marchés publics. Les discussions prendront deux formes. Il y a d'abord un engagement des deux pays d'accélérer les consultations sur les questions relatives aux marchés publics, y compris l'interprétation de l'accord proprement dit. Les consultations devront débuter au plus tard dix jours après que la demande a été présentée.

Le deuxième élément est l'engagement des deux parties d'entamer des discussions exploratoires sur un accord élargissant, sur la base de la réciprocité, l'accès aux marchés publics. Ces discussions doivent avoir lieu d'ici février 2011.

2. Points de vue des témoins

Quelques témoins se sont réjouis de l'engagement d'élaborer un mécanisme de consultations accélérées. Ils ont indiqué que ce mécanisme pourrait régler des différends semblables plus rapidement à l'avenir. Shirley-Ann George a indiqué que, compte tenu du « langage protectionniste » (autrement dit, les exigences sur le contenu national) plus musclé dans les projets de loi américains et du fait que le Canada n'a pas pu négocier une exception généralisée aux dispositions « Buy American » dans les lois américaines futures, il faudra probablement à l'avenir un mécanisme de règlement des différends accéléré.

45 *Témoignages*, réunion n° 6, 30 mars 2010.

46 *Ibid.*

D'autres, toutefois, ont mis en doute l'utilité de la consultation rapide. Guy Caron a fait remarquer que les engagements obligatoires prévus dans l'AMP entre le Canada et les États-Unis prennent fin à l'étape de la consultation : « il n'y a aucune garantie d'ententes contraignantes et satisfaisantes suivant cette procédure accélérée, et cette consultation pourrait très bien ne se révéler être qu'une simple notification ou qu'un simple avis⁴⁷ ».

Carl Grenier était d'accord et il a précisé que le libellé de l'accord qui permet la tenue de consultations n'était rien de plus que ce qui se trouve normalement dans d'autres accords internationaux. Il ne s'attendait donc pas à ce que le Canada en tire de grands avantages.

Au sujet de l'engagement de négocier un accord permanent plus large, le Comité a entendu plusieurs témoins en faveur d'une entente plus complète sur les marchés publics. La plupart des témoins qui appuyaient l'AMP entre le Canada et les États-Unis reconnaissaient que l'accord était un solide premier pas vers la libéralisation accrue des marchés publics canadiens et américains. Jean-Michel Laurin a fait remarquer qu'il reste un vaste éventail de marchés qui ne sont pas visés par l'accord. Il a exprimé l'espoir que les deux gouvernements pourront conclure une entente qui ouvrirait davantage les marchés et a ajouté :

[...] certains marchés américains restent fermés aux entreprises canadiennes en raison de politiques qui sont en place depuis un certain temps déjà (et) les municipalités américaines et canadiennes ne sont pas assujetties aux dispositions de cet accord qui s'applique à long terme. Il reste encore beaucoup de choses à négocier. La situation pourrait encore grandement s'améliorer en obtenant un meilleur accès aux marchés américains⁴⁸.

Certains témoins doutaient cependant que le Canada réussisse à négocier avec les États-Unis un accord permanent plus large sur les marchés publics. Scott Sinclair a rappelé au Comité que toute concession supplémentaire par les États-Unis devrait probablement être approuvée par le Congrès américain ou par les États. Il a déclaré que les politiques d'achats locaux sont populaires aux États-Unis et que le Canada ne pourrait probablement pas obtenir une exception à ces politiques sans faire des concessions importantes. M. Sinclair et Teresa Healy ont indiqué que le Canada aurait plutôt avantage à utiliser les marchés publics comme outil de développement économique. M. Sinclair a affirmé :

Je pense que c'est une politique intelligente qui peut contribuer à notre compétitivité internationale. D'autres penseront peut-être qu'il s'agit d'une façon d'augmenter nos avantages en négociation, à l'avenir⁴⁹.

47 *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.

48 *Témoignages*, réunion n° 3, 16 mars 2010.

49 *Ibid.*

Enfin, Steven Shrybman a indiqué au Comité que les négociations futures avec les États-Unis sur les obligations élargies en matière de marchés publics doivent être transparentes. Pour sa part, Michael Buda croyait que l'expérience du Canada dans la négociation de l'AMP serait utile à cet égard, et il a indiqué :

Si le gouvernement veut inclure les marchés publics provinciaux et municipaux dans le cadre des accords commerciaux à venir, il n'y a alors aucun doute que cette expérience a déjà préparé le terrain pour un processus plus rapide et plus ouvert⁵⁰.

CONCLUSION

Le Comité a entendu un vaste éventail d'opinions sur l'AMP. D'un côté il y avait des témoins comme Carl Grenier et Steven Shrybman. M. Grenier a indiqué que l'AMP était le « deuxième accord désastreux signé par le Canada », tandis que M. Shrybman l'a qualifié d'« unilatéral, et ce, de façon monumentale⁵¹ ».

En règle générale, les témoins qui s'opposaient à l'AMP ont soutenu que le Canada n'a obtenu accès qu'à une petite fraction des marchés publics des États financés par le gouvernement fédéral en vertu de l'ARRA; que la plus grande partie du financement de la *Recovery Act* a déjà été affecté; que le processus de consultation rapide manque de mordant; et que le Canada a fait d'importantes concessions pour ouvrir ses marchés d'approvisionnement infranationaux, compromettant ainsi sa capacité d'utiliser les marchés publics comme outil de développement économique à l'avenir ainsi que sa capacité de négocier dans l'éventualité où d'autres lois américaines contiendraient des dispositions « Buy American » semblables. Finalement, des témoins comme Omar Hammoud ont laissé entendre que l'accord est trompeur en ce que les entreprises canadiennes n'ont pas, sur le marché américain, une position aussi sûre qu'on pourrait le croire à première vue.

De l'autre côté, il y avait des témoins comme Shirley-Ann George, qui considéraient l'AMP comme « un bon accord, qui mérite le soutien qu'il a obtenu du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux⁵² ». Steve Ross a déclaré qu'obtenir l'accès au marché américain est important pour assurer la réussite à long terme des entreprises canadiennes et que l'accord est un pas dans la bonne direction. De plus, le Comité a entendu dire que les estimations de la valeur des contrats ouverts aux entreprises canadiennes grâce à l'accord ne tenaient pas compte des fonds réaffectés en vertu de l'ARRA, ni de la valeur des sous-contrats qui n'ont pas encore été attribués.

Les partisans de l'accord ont soutenu que, compte tenu des délais et de l'obligation d'obtenir le consentement unanime des provinces et des territoires pour élaborer une

50 *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.

51 *Témoignages*, réunion n° 4, 18 mars 2010 et *Témoignages*, réunion n° 5, 23 mars 2010.

52 *Témoignages*, réunion n° 4, 18 mars 2010.

position de négociation, conclure l'accord à temps pour donner aux entreprises canadiennes un accès, même partiel, aux possibilités d'approvisionnement financées par l'ARRA, constitue en soi une réalisation importante. À leur avis, l'AMP est une réussite parce que le Canada a obtenu une exemption partielle des dispositions « Buy American » contenues dans l'ARRA; cette exemption partielle pourrait être invoquée comme précédent si des lois américaines futures contenaient des dispositions « Buy American » semblables; les entreprises canadiennes jouissent désormais des mêmes droits en vertu de l'AMP de l'OMC que leurs concurrents d'Europe et d'ailleurs s'ils veulent soumissionner pour obtenir des marchés d'approvisionnement infranationaux américains; et le Canada a obtenu des États-Unis l'engagement de négocier pour conclure un accord plus permanent sur les marchés publics.

Une question sur laquelle les témoins s'entendaient généralement tous est la difficulté d'évaluer l'incidence éventuelle de l'accord. En réponse aux questions du Comité, les témoins du MAECI ont reconnu qu'ils n'avaient pas accès à des données sur la valeur prévue des contrats que les entreprises canadiennes pourraient obtenir grâce à l'accord et qu'ils n'avaient pas accès non plus à des données sur la valeur des marchés d'approvisionnement canadiens qui sont désormais ouverts aux entrepreneurs américains.

Mais d'autres témoins ont déclaré au Comité que, compte tenu de la complexité des contrats d'approvisionnement, il est tout à fait compréhensible que ces données ne soient pas disponibles. De plus, le Comité a appris qu'il est non seulement difficile de prédire actuellement l'incidence de l'AMP sur les emplois et les approvisionnements au Canada, mais que mesurer l'incidence de l'accord sera également difficile à l'avenir. Carl Grenier a fait remarquer que les données sur l'attribution des marchés sont difficiles à obtenir et il croyait, comme l'a affirmé Shirley-Ann George, « que nos frustrations seront les mêmes quant au manque de données lorsque nous regarderons dans le rétroviseur l'an prochain⁵³ ». Le Comité accepte qu'il est peut-être impossible de déterminer précisément les coûts et les avantages de l'accord pour les Canadiens; il n'y a tout simplement pas de données actuellement pour pouvoir faire une estimation fiable de l'incidence de l'accord.

Il importe en outre de souligner que les marchés d'approvisionnement au Canada sont relativement petits par rapport à ceux des États-Unis ou de l'Union européenne, avec laquelle le Canada négocie actuellement un accord de partenariat économique global. À notre avis, il y a plus à gagner à améliorer l'accès à ces marchés qu'à réserver aux entreprises canadiennes l'accès aux marchés d'approvisionnement canadiens. Comme l'a indiqué Jean-Michel Laurin :

53 *Ibid.*

[...] les États-Unis ou l'Union européenne... sont 10 fois plus importants que notre propre marché. Les entreprises canadiennes souhaitent donc beaucoup plus avoir accès à ces marchés que d'avoir un accès privilégié à notre propre marché national⁵⁴.

Toutefois, nous sommes également d'accord avec les témoins qui ont indiqué que le Canada devrait insister sur la manière d'accroître les possibilités d'approvisionnement par les entreprises canadiennes aux États-Unis et pour surmonter certaines des importantes exclusions, des seuils élevés et certains autres grands obstacles qui empêchent encore d'ouvrir complètement les marchés publics entre les deux pays. Dans cet esprit, nous avons hâte que débutent les discussions entre le Canada et les États-Unis en vue de conclure un nouvel accord permanent sur les marchés publics.

Compte tenu des témoignages recueillis sur les exigences en matière de contenu national dans les politiques sur les marchés publics en général, et sur l'AMP en particulier, et compte tenu aussi de ses propres délibérations sur ces questions, le Comité formule les recommandations suivantes :

Recommandation 1

Que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international adopte des mesures concrètes et entreprenne les démarches nécessaires pour s'assurer que les autorités américaines respectent les droits des entrepreneurs canadiens qui veulent avoir accès aux marchés publics.

Recommandation 2

Que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international mette en place un mécanisme de collecte de données économiques sur l'application de l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics, afin de lui permettre d'évaluer l'incidence de cet accord sur les entreprises et l'employabilité au Canada, et que le Ministère présente un rapport sur la question au Comité.

Recommandation 3

Que le gouvernement du Canada prenne les mesures nécessaires pour suivre l'incidence de l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics sur l'emploi au Canada, ainsi que sur les entreprises et les collectivités canadiennes. Que des renseignements soient recueillis afin que le gouvernement du Canada puisse

54 *Témoignages*, réunion n° 3, 16 mars 2010.

déterminer : la valeur des marchés publics américains auxquels les entreprises canadiennes ont accès grâce à l'AMP; la valeur des marchés publics canadiens auxquels les entreprises américaines ont accès; le nombre d'emplois créés ou perdus en conséquence. Ce processus de suivi pourrait comprendre la collecte d'information quantitative et qualitative essentielle pour permettre une réelle analyse de l'effet de l'AMP sur les marchés publics au Canada et aux États-Unis, analyse que les négociateurs et les représentants canadiens du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international n'ont pas pu fournir au Comité. Les données recueillies, et tout rapport d'évaluation de l'incidence en découlant, devraient être mis à la disposition du Comité.

Recommandation 4

Que le gouvernement du Canada établisse un processus d'échange d'information constant avec les provinces, les municipalités et les représentants des principaux secteurs d'entreprises et de main-d'œuvre afin d'évaluer l'incidence nette des marchés publics fédéraux, provinciaux et municipaux sur la création d'emplois et l'économie au Canada. Cette information devrait être mise à la disposition du Comité.

Recommandation 5

Que le gouvernement du Canada demande des exemptions des dispositions « Buy American » pour l'acier et les autres secteurs fortement intégrés des économies canadienne et américaine.

ANNEXE LISTE DES TÉMOINS

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international</p> <p>Dany M. Carriere, directrice, Accès aux marchés-multilatéral</p> <p>Marie-Josée Langlois, directrice, Politique commerciale en Amérique du Nord</p> <p>Lynda Watson, directrice, Politique commerciale avec l'Amérique du Nord</p>	2010/03/11	2
<p>Centre canadien de politiques alternatives</p> <p>Scott Sinclair, chercheur principal</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Teresa Healy, chercheuse principale, Service des politiques économiques et sociales</p> <p>Manufacturiers et exportateurs du Canada</p> <p>Jean-Michel Laurin, vice-président, Politiques d'affaires mondiales</p>	2010/03/16	3
<p>À titre personnel</p> <p>Carl Grenier,</p> <p>APG-Neuros inc.</p> <p>Omar Hammoud, président et directeur général</p> <p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Shirley-Ann George, première vice-présidente, Politiques</p>	2010/03/18	4
<p>Cherubini Group</p> <p>Steve Ross, directeur général</p> <p>Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier</p> <p>Guy Caron, représentant national, Projets spéciaux</p> <p>Conseil des Canadiens</p> <p>Steven Shrybman, avocat des affaires de commerce international et d'arbitrage d'intérêt public</p> <p>Fédération canadienne des municipalités</p> <p>Michael Buda, directeur, Politiques et recherches</p> <p>Fédération canadienne des municipalités</p> <p>Adam Thompson, analyste des politiques</p>	2010/03/23	5

<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international</p> <p>Don Stephenson, sous-ministre adjoint, Politique et négociations commerciales</p> <p>Chambre des communes</p> <p>Peter Van Loan, ministre du commerce international</p>	2010/03/30	6
<p>British Columbia and Yukon Territory Building and Construction Trades Council</p> <p>Wayne Peppard, directeur général</p> <p>Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile</p> <p>Jenny J.H. Ahn, directrice, Relations gouvernementales, mobilisation des membres et action politique</p> <p>Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile</p> <p>Angelo DiCaro, représentant national aux communications</p>	2010/04/01	7

PROCÈS-VERBAUX

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents ([séances n^{os} 2, 3, 4, 5, 6, 7 8, 10, 11 et 17](#)) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

Lee Richardson, député

Opinion dissidente du Parti conservateur

Mai 2010

Dès l'adoption de l'*American Recovery and Re-investment Act* (ARRA), le gouvernement canadien s'est employé à sensibiliser son homologue américain aux répercussions des dispositions « Buy American » sur notre pays. En négociant un accord sur les marchés publics, il se portait à la défense des entreprises et des travailleurs canadiens que lésaient manifestement les mesures protectionnistes de l'ARRA. L'accord en question profite aux entreprises et aux travailleurs des deux côtés de la frontière.

Le Canada a présenté aux États-Unis un projet de règlement de la question le 20 août 2009 et les négociations ont débouché en moins de six mois sur l'*Accord Canada-États-Unis sur les marchés publics*. C'est là une réalisation de taille pour quelque gouvernement que ce soit au monde. L'*Accord sur les marchés publics* est entré en vigueur le 16 février 2010. Un délai de négociation et de mise en œuvre aussi court est sans précédent et constitue une « réalisation impressionnante » aux dires de M^{me} Shirley-Ann George (première vice-présidente, Politiques, Chambre de commerce du Canada). M^{me} George a par ailleurs qualifié l'accord de vital dans le combat contre les sentiments protectionnistes qui ont cours au Congrès et dans l'arène politique de notre voisin du sud. En passant un tel accord, le Canada a clairement noué une relation spéciale avec les États-Unis et jeté les bases de l'amélioration des consultations et des négociations entre les deux pays.

Outre la rapidité exceptionnelle avec laquelle l'accord a été négocié et mis en œuvre, c'est la première fois dans l'histoire du Canada que les provinces et les territoires faisaient partie intégrante des négociations d'un traité commercial international. Cette collaboration fédérale-provinciale-territoriale est de bonne augure pour les négociations à venir. Les provinces et les territoires ont présenté des offres d'accès aux marchés et l'accord temporaire contenait une liste de municipalités. Comme les municipalités relèvent d'eux, ce sont les provinces et les territoires qui ont mené les consultations en leur nom. On ne sait pas s'ils ont consulté les experts en marchés de leurs municipalités. Chose sûre, le ministre Day a consulté la Fédération canadienne des municipalités (FCM) en juin et en septembre 2009. Il importe de rappeler ces consultations à ceux qui soutiennent que le gouvernement a conclu une mauvaise affaire pour les provinces et les territoires. Ces critiques omettent de mentionner que les provinces et les territoires ont été consultés tout au long du processus et que leur contribution a été essentielle à la conclusion de cet accord historique.

Aux termes de l'accord, les entreprises canadiennes obtiennent accès aux contrats financés par le fonds de relance américain. En outre, le Canada gagne l'accès permanent aux marchés publics de 37 États américains. Par ailleurs, les entreprises canadiennes peuvent participer à un certain nombre de travaux d'infrastructure financés par sept programmes de l'ARRA jusqu'à son expiration le 30 septembre 2011. Il leur est possible aussi de soumissionner aux lucratifs sous-contrats de bon nombre des projets en cours. C'est à cause de ces sous-contrats que la valeur réelle des travaux auxquels elles ont accès reste inconnue. C'est ce qu'a fermement soutenu M^{me} Marie-Josée Langlois

(directrice, Politique commerciale en Amérique du Nord, MAECI) quand elle a témoigné devant le comité le 11 mars 2010. C'est ce qui est ressorti aussi du témoignage de Steve Ross (directeur général, Cherubini Group) qui a déclaré que sa société comptait soumissionner à plusieurs de ces sous-contrats. Pour bon nombre des travaux les plus grands, a-t-il expliqué, les contrats d'exécution sont déjà adjugés, mais les lucratifs sous-contrats de fourniture de matériaux comme l'acier que produit sa société ne l'ont pas encore été. M. Ross a ajouté qu'il ne craignait pas de livrer concurrence aux entreprises américaines et qu'il était confiant de pouvoir décrocher certains des sous-contrats.

En plus des dispositions mêmes de l'Accord sur les marchés publics, le Canada dispose désormais d'une procédure accélérée de consultation sur les différends en matière d'adjudication de marchés publics. C'est là un des nombreux aspects de l'accord qu'ont salué plusieurs des témoins du comité dont Shirley-Ann George (présidente, Chambre de commerce du Canada). La raison en est que les États-Unis n'ont jamais pris d'engagement pareil. Qui plus est, notre gouvernement a obtenu ces assurances alors que les États-Unis n'avaient pas l'intention de les donner.

L'Accord Canada-États-Unis sur les marchés publics est une bonne affaire pour le Canada. Il montre qu'on reconnaît les avantages de l'ouverture des marchés des deux côtés de la frontière. Enfin, il renforce la spécificité de la relation qui existe entre nos deux gouvernements et donne le ton des négociations à venir et des efforts pour resserrer une relation à nulle autre pareille.

Dans l'ensemble, le gouvernement est d'accord avec les constatations du rapport du Comité permanent du commerce international sur « L'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics ». Cependant, les partis d'opposition y ont apporté collectivement des modifications que le gouvernement juge inexacts. C'est pourquoi le gouvernement présente cette opinion dissidente et propose certaines modifications.

Paragraphe 3

Il faudrait rétablir ce paragraphe tel qu'il figurait dans le premier projet du rapport :

«L'AMP entre le Canada et les États-Unis est un accord historique pour le Canada. En contrepartie d'un accès amélioré des entreprises canadiennes aux marchés publics infranationaux aux États Unis, le Canada s'est engagé officiellement, pour la première fois dans un traité international, à ouvrir partiellement aux entreprises américaines les marchés d'approvisionnement provinciaux, territoriaux et municipaux. Même si, dans la pratique, de nombreux contrats d'approvisionnement infranationaux au Canada et aux États-Unis étaient déjà ouverts aux soumissionnaires de l'autre pays avant l'entrée en vigueur de l'AMP, les administrations infranationales canadiennes et américaines n'étaient pas tenues d'offrir aux entreprises de l'autre pays l'accès à leurs possibilités d'approvisionnement. »

Paragraphe 16

La première phrase se lit comme suit :

« L'expérience de Steve Ross (directeur général, Cherubini Group) est semblable. »

alors qu'elle devrait se lire comme suit :

« L'expérience de Steve Ross (directeur général, Cherubini Group) est différente. »

Le fait est que l'expérience de M. Ross est toute autre que celle de M. Hammoud, et c'est ce qui ressort de tout son témoignage.

Paragraphe 20

Il faudrait rétablir ce paragraphe tel qu'il figurait dans le premier projet du rapport :

« Le Comité s'est d'ailleurs rendu à Washington en avril 2009 pour rencontrer des membres du Congrès et des représentants de l'administration américaine. Il visait à attirer l'attention sur quelques problèmes commerciaux et frontaliers entre le Canada et les États-Unis, y compris l'incidence éventuelle sur les économies canadienne et américaine des restrictions sur les achats américains. »

Paragraphe 27

Il faudrait ajouter à la fin de l'exposé des opinions de Michael Buda (Fédération canadienne des municipalités) la phrase suivante :

« M. Buda a ajouté que cet accord était une bonne affaire et qu'elle pavait la voie à la formalisation des règlements municipaux en matière de marchés publics. »

Paragraphe 40

Ce paragraphe ne correspond pas à la réalité. À propos des exclusions de l'accord, il convient de rappeler que, pour le Canada aussi, les projets de transport en commun et de voirie financés par le gouvernement fédéral étaient exclus des négociations. Beaucoup de municipalités dont Toronto se sont dotées de solides politiques d'achat national en matière de transports en commun. Quant à l'exclusion de l'acier de construction, elle ne s'applique qu'au Québec. Enfin, comme bon nombre des autres exclusions préexistaient aux récentes dispositions « Buy American », les deux parties aux négociations auraient pu chercher à les modifier.

Paragraphe 41 (version anglaise)

Ce paragraphe se lit comme suit :

« one of the most important carve-outs in the United States' WTO GPA commitments is the set-aside for small and minority businesses. »

Alors qu'il devrait se lire comme suit :

*« one of the most important carve-outs in the United States' WTO GPA commitments is the set-aside for small and minority **owned** businesses. »*

À propos de cette exception, rien n'empêche les petites entreprises et les entreprises appartenant à un membre d'une minorité ethnique de passer des contrats de sous-traitance avec des sociétés non admissibles (sociétés qui ne sont pas directement admissibles à ce programme), qu'elles soient grandes ou même étrangères, et beaucoup de sociétés canadiennes réussissent fort bien à passer des contrats de sous-traitance avec des sociétés américaines admissibles.

Paragraphe 50

À la fin de l'exposé des opinions des témoins selon qui le Canada hésite à imposer des obligations d'achat national, il faudrait ajouter la phrase suivante :

« L'obligation d'achat national en matière de transports en commun figure dans l'Accord que l'Ontario a paraphé. »

Paragraphe 55

Il faudrait rétablir ce paragraphe tel qu'il figurait dans le premier projet du rapport :

« Le deuxième volet de l'AMP entre le Canada et les États-Unis est une série d'engagements pris par les deux pays en vue d'offrir un accès temporaire aux autres possibilités d'approvisionnement infranationales jusqu'en septembre 2011. Ces engagements temporaires d'accès se rajoutent aux engagements pris dans l'AMP de l'OMC décrits ci-dessus. Les engagements particuliers sont indiqués dans la partie B de l'AMP entre le Canada et les États-Unis et dans l'Appendice C de cet accord. »

Paragraphe 57

La première phrase devrait se lire comme suit :

*« Pour sa part, le Canada s'engage à donner aux entreprises américaines un accès aux marchés de services de construction de **certain**s organismes gouvernementaux provinciaux et territoriaux, sociétés d'État et municipalités jusqu'en septembre 2011. »*

Le **Paragraphe 73** du premier projet de rapport devrait rester dans le rapport final :

« Steve Ross, pour sa part, a déclaré au Comité qu'une bonne partie des travaux financés au début par l'ARRA étaient des projets « prêts à être mis en œuvre », comme le revêtement de routes et la peinture, et non des grands projets qui peuvent prendre un an ou deux à préparer. Il a laissé entendre que les États-Unis ont l'intention d'investir encore 20 milliards de dollars américains dans des travaux dans le cadre du programme de relance. »

Paragraphe 74

Ce qui serait le paragraphe 73 dans le projet original devrait être rétabli tel qu'il figurait dans le premier projet du rapport :

« Jean Michel Laurin a aussi fait observer que l'un des principaux avantages de l'Accord est le fait qu'il constituera un précédent si jamais des restrictions sur les achats aux États-Unis figurent dans des lois américaines futures. Il a déclaré que le Canada s'était fait dire à maintes reprises durant les négociations qu'il ne pouvait obtenir une exception au sujet des restrictions sur le contenu américain parce que cela créerait un précédent. Selon M. Laurin, le Canada a pu obtenir ce précédent, ainsi que la reconnaissance de la nature intégrée des économies canadienne et américaine. »

Paragraphe 77

La phrase deux de ce paragraphe se lit comme suit :

« Bien qu'en répondant aux questions il ait admis que, contrairement à ce qui était indiqué dans le discours du Trône du 3 mars 2010, les entreprises canadiennes n'ont pas obtenu un accès permanent aux marchés publics des États et des administrations locales aux États-Unis, le ministre a précisé que les entreprises canadiennes ont obtenu une exemption partielle des exigences en matière de contenu américain dans la Recovery Act

en contrepartie de la reconnaissance officielle des politiques d'approvisionnement municipales canadiennes existantes, y compris les exceptions et les exclusions. »

Le ministre a bien déclaré que *« les entreprises canadiennes ont obtenu une exemption partielle des exigences en matière de contenu américain dans la Recovery Act en contrepartie de la reconnaissance officielle des politiques d'approvisionnement municipales canadiennes existantes, y compris les exceptions et les exclusions »*; cependant, jamais il n'a déclaré en répondant aux questions du comité que *« contrairement à ce qui était indiqué dans le discours du Trône du 3 mars 2010, les entreprises canadiennes n'ont pas obtenu un accès permanent aux marchés publics des États et des administrations locales aux États-Unis »*. Il suffit de lire la transcription des délibérations du comité pour s'en convaincre.

Paragraphe 87

La première phrase est quelque peu trompeuse. Elle devrait se lire comme suit : *« En règle générale, les témoins qui s'opposaient à l'AMP invoquaient le plus souvent comme arguments que... »*

Paragraphe 91

Cette phrase devrait rester telle qu'elle était dans le projet à titre de deuxième phrase : *« Nous appuyons cependant le principe et l'orientation de l'accord. L'AMP entre le Canada et les États-Unis donne aux entreprises canadiennes un meilleur accès aux marchés d'approvisionnement infranationaux aux États-Unis et progresse un peu pour éliminer un obstacle de longue date au commerce entre le Canada et les États-Unis, ce qui permettra d'intégrer davantage nos deux économies. De plus, nous sommes convaincus par l'argument que l'accès amélioré du Canada au marché américain n'a pas coûté grand-chose. Le ministre Van Loan et plusieurs autres témoins ont déclaré que les marchés d'approvisionnement infranationaux au Canada étaient déjà très ouverts avant que l'AMP entre en vigueur; en réalité, les provinces et les territoires ont tout simplement convenu de continuer de fonctionner comme ils le faisaient par le passé. »*

L'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics (AMP)

Opinion supplémentaire du NPD

Peter Julian, député

Mai 2010

Les Néo-démocrates ont accueilli favorablement l'idée d'avoir une discussion ouverte pour évaluer les retombées de l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics, et ils tiennent à remercier les membres du comité d'avoir appuyé leur motion réclamant la tenue d'audiences sur cette question.

Le NDP déplore que le gouvernement conservateur ait signé cet accord à la hâte, sans consulter bon nombre d'intervenants, y compris le Parlement. Malheureusement, l'accord a été signé précipitamment et le gouvernement ne s'est pas soucié de mener des consultations sérieuses.

Le NPD est heureux que le comité ait tenu des audiences vastes et approfondies sur les marchés publics canado-américains. Le rapport du Comité permanent du commerce international contient une analyse et un compte-rendu juste et pertinent des questions clés mises de l'avant par une gamme étendue de témoins. Nous présentons quand même une opinion supplémentaire pour mettre en lumière les lacunes majeures de l'accord et faire valoir la perspective du NPD sur la politique en matière de marchés publics « Acheter canadien », laquelle va à l'encontre de la politique qu'endossent le gouvernement conservateur et le Parti libéral.

Les principales objections du NPD à l'égard de l'AMP

« En résumé, les engagements au titre de l'AMP vont entraver la capacité des gouvernements des provinces du Canada à accorder la préférence à des biens ou fournisseurs canadiens ou encore à utiliser les marchés publics comme outil de développement économique, tout en laissant quasiment intactes les politiques préférentielles des dispositions législatives privilégiant l'achat de biens américains. »

Scott Sinclair (chercheur principal, Centre canadien de politiques alternatives)

L'AMP équivaut à une concession unilatérale. L'accord donne gratuitement accès à tous les marchés publics, à tous les paliers de gouvernement, sans prescrire de limite ou de période déterminée à l'accès, sans garantie substantielle d'accès au marché américain et sans mécanisme clair et précis de règlement des différends. L'accord, négocié en position de subalterne, a été conclu après que 98 % des fonds fournis aux termes de l'American Recovery and Reinvestment Act (la Recovery Act) de 2009 aient été engagés.

L'importance de préserver des options politiques larges pour les marchés publics en vue de créer des emplois à l'interne et de favoriser le développement régional ne doit pas être sous-estimée et devrait être au cœur même de la politique canadienne en matière d'approvisionnement.

En 2006-2007, les marchés d'approvisionnement fédéraux, provinciaux et territoriaux pour les entreprises canadiennes totalisaient environ 22 milliards de dollars, et ce, sans compter les municipalités, les agences gouvernementales, les établissements de santé et les sociétés de la couronne. Le Centre canadien de politiques alternatives (CCPA) estime qu'au Canada, les achats de produits et de services, par tous les paliers gouvernementaux et les institutions du secteur public, dépassent les 100 milliards de dollars par année.

Or, ni le gouvernement Harper ni les représentants des ministères qui ont comparu devant le comité n'ont parlé des hypothèses sur lesquelles ils se sont fondés pour donner leur consentement. Nous ne voyons aucune évaluation d'impact, à peine quelques chiffres, aucune incidence réelle sur les emplois et aucune explication quant aux suppositions sur lesquelles repose l'accord. Les questions cruciales mentionnées ci-dessous demeurent sans réponse :

- Quelle part des dépenses de relance le gouvernement pensait-il que nous obtiendrions?
- À quelle part des dépenses (par État) les provinces auront-elles accès, d'après le gouvernement?
- À combien les entreprises américaines évaluent-elles le marché canadien? Quelles sont les incidences nettes sur l'emploi et sur l'économie?

Les États américains opèrent dans un marché 11 fois plus gros que l'ensemble du marché canadien. Les entreprises américaines qui présenteraient des offres pour des marchés provinciaux et municipaux utiliseraient leurs économies d'échelle pour l'emporter sur les petites et moyennes entreprises canadiennes qui sont établies en permanence dans la collectivité et qui appuient la création d'emplois et les produits locaux.

De plus, l'accord risque de libérer la concurrence sur les marchés interprovinciaux, ce qui réduirait encore plus la capacité des provinces et des municipalités de stimuler le développement économique local et nuirait à la création d'emplois dans certaines des régions les plus défavorisées du Canada.

« Il s'agit, malheureusement, du deuxième accord le plus désastreux signé par le Canada, le premier étant celui sur le bois d'œuvre. [...] Le Canada a dit aux États-Unis, il nous faut à tout prix une entente. Quand vous dites cela à quelqu'un, vous êtes certain d'en avoir une. Nous avons obtenu une entente, mais à quel prix. »

Carl Grenier, expert réputé en matière de commerce, professeur et ancien négociateur commercial

Le NPD réaffirme son appui à la politique gouvernementale d'approvisionnement « Acheter canadien »

Lorsque nous tentons de vendre nos produits en Ontario ou au Québec, à 15 minutes de chez nous, nous découvrons que nous sommes victimes des manipulations des concurrents américains qui exercent des pressions sur nous aux États-Unis. Ils mettent

nos ressources à rude épreuve et réduisent notre marge de manœuvre à peu de chose sur le plan du financement. Ensuite, ils arrivent ici, nous livrent concurrence dans notre propre cour et l'emportent contre nous. Donc, nous souffrons de part et d'autre. [...] Nous avons été amenés à croire qu'il n'y avait pas de restrictions entre les économies canadienne et américaine. Ce n'est pas vrai. Nous connaissons la situation. »

Omar Hammoud (président et directeur général, APG-Neuros inc.)

Les Néo-démocrates déplorent que les membres libéraux et conservateurs du comité aient rejeté leur recommandation d'appui à une politique « Acheter canadien » pour les dépenses du secteur public. Ils partagent tout à fait l'avis de Wayne Peppard, directeur exécutif du British Columbia and Yukon Territory Building Construction Trades Council, qui dit en termes très concis qu'« une telle politique pourrait être gagnante pour toutes les parties si elle devait donner lieu à la mise au point de dispositions visant à appuyer le secteur manufacturier canadien tout en demeurant un élément d'un marché nord-américain intégré et coopératif ».

Ce principe devrait faire partie d'une stratégie nationale d'approvisionnement plus vaste et du programme de relance économique. Le NPD réclame une politique libre, juste et équitable « Acheter nord-américain » pour les marchés publics fédéraux, étatiques, provinciaux et locaux. Le partage de ces marchés permettrait aux gouvernements de mieux cibler leurs efforts de relance économique pour s'assurer que des produits comme les automobiles et les produits de l'acier, dont les pièces peuvent traverser la frontière quatre ou cinq fois pendant le processus de fabrication, ne sont pas exclus. Ces exemptions pourraient être négociées au cas par cas, en établissant des quotas, ou en instaurant des politiques individuelles qui tiendraient compte des réalités de certains secteurs de l'économie. Bien gérées, ces politiques permettraient de partager le marché nord-américain d'approvisionnement public et garantiraient que l'argent destiné à la relance économique serait dépensé efficacement sur tout le territoire, sans compromettre la création d'emplois chez nous.

Et n'oublions pas que les États américains ont toujours eu le pouvoir d'acheter des produits locaux pour les contrats d'approvisionnement, ce qu'ils font d'ailleurs bien souvent. Les autorités canadiennes devraient se réserver le même pouvoir dans leurs propres politiques « Acheter canadien », en les assortissant de dispositions d'exemptions réciproques pour les États-Unis.

Le gouvernement conservateur et les libéraux ont fait l'erreur de considérer les politiques « Buy American » comme un prolongement de politiques protectionnistes croissantes, et ont de ce fait sous-estimé leur légitimité. Tel que mentionné par le Dr Teresa Healy, « l'accord freinera certainement les engagements pris par les gouvernements de recourir à leur pouvoir d'achat public afin d'appuyer le développement économique ».

En négociant d'une position de subalterne, le gouvernement a raté une occasion unique de promouvoir un partage équitable et durable des profits découlant de l'investissement public et de rendre les règles du jeu plus équitables sur l'échiquier fortement concurrentiel et inégal que sont les marchés publics.

Carl Grenier a fait remarquer que « dans ce cas-ci, les États-Unis ont réussi à protéger leurs intérêts, mais pas le Canada. Il s'agit là d'une modalité permanente de l'accord, chose que je déplore ».

Le Canada devrait mener de robustes négociations sur les marchés publics, fondées sur le principe du commerce équitable, conformément à la politique d'achat de produits faits au Canada, que préconise le NPD (projets de loi C-435 et C-392).

Pour aider à élaborer des politiques d'approvisionnement « Fabriqué au Canada », le NPD a présenté le projet de loi C-435 à la Chambre des communes, afin que le gouvernement accorde la préférence aux produits fabriqués au Canada pour toute nouvelle dépense d'approvisionnement. Ce projet de loi sera conforme à toutes les obligations prévues dans nos traités OMC-ALÉNA, mais il garantira que chaque dollar des recettes fiscales fédérales dépensé ailleurs qu'au Canada sera dirigé uniquement vers les pays qui accordent au Canada un accès d'approvisionnement réciproque et qui respectent certaines normes de base en matière d'emploi énoncées par l'Organisation internationale du Travail.

Même si le projet de loi C-435 (*Loi sur les marchés publics des produits canadiens*) préconise une entente réciproque avec les États-Unis, il veillerait également à ce que les entreprises et les industries canadiennes aient la priorité pour tous les marchés publics d'approvisionnement et de services. Un « commerce équitable » dans les marchés publics pourrait être atteint si 50 % du produit était fabriqué au Canada, et si des exemptions et des seuils étaient prévus. Ces mesures favoriseraient l'implantation d'un cadre transparent et solide, destiné à faciliter les négociations entre les gouvernements fédéral et provinciaux, canadiens et américains. Le projet de loi C-435 (*Loi sur les marchés publics et des produits canadiens*) est également conforme aux traités OMC et à ALÉNA.

Opinion du NPD sur l'approvisionnement

Le gouvernement conservateur et l'opposition libérale perçoivent les dispositions « Buy American » et les programmes locaux de relance économique de nos voisins du Sud comme une menace au commerce nord-américain, et la preuve d'un protectionnisme rampant, ce qui est contraire à l'esprit de libre-échange. Ce genre de rhétorique n'est qu'une tentative pour confondre les Canadiens et les inciter à suivre un programme d'intégration profonde avec les États-Unis. Or, la question de savoir si les lois américaines qui accordent des fonds pour stimuler l'économie et qui ciblent les politiques d'approvisionnement, mettent en danger le libre marché ou sont protectionnistes, n'est pas en cause ici, parce que la question des marchés publics n'a qu'un lien marginal avec le commerce.

Les États-Unis sont assurément notre partenaire commercial le plus important, et en règle générale, un accroissement des échanges commerciaux est bénéfique pour nos deux pays. Toutefois, l'AMC ne porte pas sur les échanges commerciaux ou les investissements privés, de sorte que les questions de « protectionnisme » ou de « libre-échange » ne s'appliquent pas.

Les règles et les accords d'approvisionnement devraient promouvoir la création d'emplois à l'interne et des pratiques durables; l'accent doit être mis sur les entreprises et les coopératives qui investissent dans leurs collectivités.

Les recettes fiscales ne doivent pas servir à un commerce privé; l'argent des contribuables doit être dépensé pour le bien de la collectivité. Au moment où le Canada et les États-Unis tentent de sortir de la récession économique mondiale, il est normal que nos divers paliers de gouvernement tentent d'offrir des programmes de relance dans leur propre pays et collectivités.

Si le but du stimulus de Keynes est essentiellement de verser plus d'argent dans l'économie, alors pourquoi les gouvernements démocratiquement élus n'ont-ils pas le droit et la responsabilité de s'assurer que les deniers publics sont dépensés pour le bénéfice de ces contribuables?

L'objectif derrière une politique d'approvisionnement réciproque fondée sur le libre-échange n'est-il pas de créer des emplois pour les Canadiens en augmentant les exportations du secteur privé? Si oui, alors pourquoi adopter une politique qui ne tient compte que des emplois qui, ironiquement, dépendent de ce que le gouvernement d'un autre pays voudra bien dépenser?

Il est faux de penser que nous avons besoin des dépenses publiques d'un autre pays (et non du nôtre) pour créer des emplois au Canada. Pourquoi les gouvernements canadiens (fédéral, provinciaux et municipaux) n'accordent-ils pas la priorité à la création d'emplois ici au Canada plutôt que d'avoir les yeux rivés sur la pitance qui vient des gouvernements d'autres sous-états?

C'est pourquoi le NPD se prononce en faveur d'une stratégie « Acheter canadien » pour ce qui est de nos propres programmes de relance économique. Une telle stratégie donnerait aux juridictions canadiennes plus de contrôle sur leurs dépenses de relance économique, une position de négociation plus forte pour réclamer des exemptions aux dispositions « Buy American ».

Une politique « Acheter canadien » permettrait aux provinces et aux municipalités canadiennes de décider, comme le font les États américains, d'investir dans leur propre relance économique et de donner aux entreprises canadiennes plus d'occasion de faire des affaires à l'interne.

« L'idée de réciprocité commerciale signifiait uniformiser les règles du jeu du commerce international au moyen de politiques d'encadrement intelligentes. Elle ne voulait pas dire forcer aveuglément et inutilement les pays à détruire leurs politiques socio-économiques ni à adhérer coûte que coûte aux doctrines les plus rigides du libre-échange. [...]. Beaucoup de nos principaux partenaires commerciaux, notamment les États-Unis, l'Union européenne, la Chine et le Japon, qui représentent jusqu'à 90 p. 100 de notre commerce de biens et de services, assortissent sans cesse les contrats d'achat public d'obligations d'achat local. Ils favorisent ainsi leur développement économique tout en encourageant l'investissement étranger. Ces politiques ne sont pas des réactions automatiques à la crise économique. »

Jenny J.H. Ahn (directrice, Relations gouvernementales, CAW)

Il est important que le gouvernement fédéral donne l'exemple, les provinces et les municipalités doivent aussi faire leur part et s'assurer que leurs propres fonds de relance économique atteignent les cibles visées, en adoptant leurs propres dispositions « Acheter canadien ». Ces dispositions sont énoncées de façon plutôt inégale dans les seuils aux exemptions provinciales et les exemptions prévues dans l'Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics, conclu en février 2010.

Le NPD recommande de donc

« que le gouvernement du Canada élabore une politique « Acheter canadien » pour les dépenses de marchés publics qui accorderait la priorité à une approche coopérative à la création d'emplois à l'interne et qu'il sollicite des exemptions aux dispositions « Acheter américain » dans les secteurs de l'acier et autres secteurs fortement intégrés aux économies canado-américaines. »

Le gouvernement conservateur devrait apprendre de ses erreurs et de perdre l'habitude de conclure des accords sur le commerce ou en matière de marchés publics en pensant qu'il doit conclure une entente à tout prix, souvent sans consultations adéquates et sans mener d'étude d'impact de durabilité. Il devrait avoir le courage de fournir des renseignements transparents à tous les intervenants et s'assurer que les représentants de tous les secteurs canadiens touchés par ces négociations font partie du processus.

Peter Julian, député (Burnaby-New Westminster)

Porte-parole néo-démocrate en matière de commerce international