

Chronique du Nord Info

JUIN 2009



Les occasions d'affaires du Plan de relance américain et les impacts de la clause *Buy American*

Par Maxime Jodoin
Commissaire adjoint à l'exportation

Le Plan de relance économique états-unien de 787 milliards de dollars annoncé en février dernier a fait miroiter aux yeux de nos entrepreneurs des occasions d'affaires importantes. Toutefois, la clause protectionniste Buy American de ce plan leur fait craindre un accès restreint à cette manne.

La répartition des dépenses

Établissons d'abord que la majeure partie du Plan de relance, soit 566 milliards de dollars US, sera allouée sous forme de baisses d'impôts ou d'élargissement du filet social américain et ne recèle donc aucun potentiel commercial pour nos entreprises. En revanche, les 221 milliards restants seront attribués à des investissements en infrastructures, en santé, en énergie et autres, à la suite d'appels d'offres publics. Ils sont donc porteurs d'occasions d'affaires pour nos PME des Laurentides.

La clause Buy American

La controverse entourant la clause protectionniste Buy American du plan de relance de Barack Obama provient d'un article non signé par le gouvernement canadien lors de la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et qui se rapportait aux contrats octroyés par les États, les provinces et les villes. Jusqu'à maintenant, cet article n'était appliqué que de façon exceptionnelle, mais dans le plan de relance, son respect est devenu obligatoire pour tous projets d'infrastructures auxquels contribueront les fonds publics.

En ce qui concerne les contrats accordés par le gouvernement fédéral américain, la clause Buy American ne touche pas les projets de 8 millions de dollars et plus. Par conséquent, les entreprises québécoises peuvent offrir leurs produits et services sans aucune discrimination pour ces projets. Cependant, la clause concerne tous les contrats octroyés par les États et les villes américains, peu importe leur valeur. Or, la plupart des fonds du plan de relance seront relayés aux États et aux villes américaines, ce qui pénalisera nos entreprises des Laurentides.

Les entreprises affectées et les exceptions à la clause

Alors que les fournisseurs de services et de matières premières ne seront aucunement touchés par les mesures protectionnistes, les entreprises manufacturières de tout bien contenant de l'acier ou du fer et les fabricants de produits manufacturés seront pénalisés. Toutefois ils peuvent garder espoir d'obtenir un contrat dans les cas suivants : si les produits demandés

ne sont pas disponibles sur le marché américain, si le fait d'acheter aux États-Unis fait augmenter de plus de 25 % le coût du projet et s'il n'est pas dans l'intérêt public américain de se conformer à la clause Buy American. Une autre solution : fabriquer ou assembler ses produits aux États-Unis ou dans un pays exempté des mesures.

Sondage pour le Club des exportateurs des Laurentides

Dans un autre ordre d'idées, nous vous informons que Laurentides International procède actuellement à son sondage annuel visant à déterminer les sujets les plus populaires qui seront ensuite abordés lors des rencontres du Club des exportateurs. Les entreprises exportatrices sont invitées à y répondre en ligne au www.laurentidesinternational.com.

Pour en savoir plus sur les services à l'exportation dans notre région, vous pouvez consulter Laurentides International au 450-476-1311.

Maxime Jodoin

Commissaire adjoint à l'exportation
Laurentides économique
450-476-1311
maxime@laurentideseconomique.com

**Société de
développement
économique Thérèse-
De Blainville (CLD)**
33, rue Blainville Ouest
Bureau 20
Sainte-Thérèse (Québec)
J7E 1X1

Téléphone
450-430-6666

Télécopie
450-430-9652

Adresse électronique
info@sodet.com

**Nous sommes sur le
Web !**
www.sodet.com