



M^{re} Christopher-William Dufour-Gagné
Avocat

Favoriser l'achat local en contexte de guerre tarifaire

Dans l'actuel contexte des mesures tarifaires imposées par le gouvernement américain, plusieurs d'entre vous s'intéressent aux possibilités qui s'offrent aux municipalités pour faire la différence.

Interdiction de discrimination territoriale

Tant le *Code municipal du Québec* (ci-après : « CMQ ») que la *Loi sur les cités et villes* (ci-après : « LCV ») interdisent en principe toute forme de discrimination basée sur la province, le territoire ou le pays d'origine de biens ou services¹.

Considérant ce principe, est-ce à dire que les municipalités ne peuvent pas contribuer à la solution ? Il convient de répondre par la négative.

Le présent article vise justement à étudier différentes pistes de solution.

Octroi de contrats de gré à gré

Lorsque le contrat à adjudger implique une dépense en dessous du seuil² d'appel d'offres public, les municipalités disposent d'une importante latitude dans le choix de leur cocontractant.

Ainsi, lorsqu'un contrat peut être adjudgé par une municipalité de gré à gré, cette dernière pourrait alors choisir de favoriser des entreprises locales, soit québécoises ou canadiennes. D'ailleurs, les règlements de gestion contractuels adoptés par les municipalités devraient prévoir des mesures visant à favoriser l'achat local. Cela était d'ailleurs déjà d'actualité bien avant l'actuel contexte de guerre tarifaire³.

Valeur ajoutée canadienne

L'article 936.0.4.1 CMQ et l'article 573.1.0.4.1 LCV prévoient, à titre d'exception au grand principe d'interdiction de discrimination, la possibilité pour une municipalité de favoriser dans certains cas des biens et services canadiens de même que des fournisseurs et entrepreneurs ayant un établissement au Canada.

Les accords de libéralisation des marchés publics

Les organismes municipaux peuvent choisir d'ouvrir leur appel d'offres aux seuls territoires visés par des accords de libéralisation de marché public.

Lorsqu'une municipalité fait un tel choix, seules les entreprises ayant une place d'affaires au Québec, au Canada ou dans un pays membre de l'Union européenne peuvent soumissionner.

Ainsi, s'il n'est pas possible d'écarter nommément des entreprises américaines, il est possible de parvenir à un résultat similaire en ouvrant l'appel d'offres seulement aux territoires membres de ces accords.

Politique d'acquisition responsable

L'article 938.1.2.0.1 CMQ et l'article 573.3.1.2.1 LCV indiquent qu'une municipalité peut adopter une politique d'acquisition responsable tenant compte des principes prévus à l'article 6 de la *Loi sur le développement durable*. Parmi ces principes, figurent notamment :

- Équité et solidarité sociale;
- Protection de l'environnement;
- Efficacité économique;
- Participation et engagement;
- Partenariat et coopération intergouvernementale;
- Production et consommation responsables.

On constate que plusieurs de ces principes militent en faveur de l'adjudication de contrats à des entreprises locales.

Mesures de répliques aux droits de douane américains

Depuis le 5 mars 2025, le gouvernement du Québec a adopté le *Règlement imposant des conditions à l'attribution de certains contrats d'approvisionnement par des organismes municipaux*.

En application de ce règlement, certains types de contrats doivent être adjudgés suivant des règles particulières. À cet effet, le règlement prévoit qu'une municipalité doit imposer une pénalité sous forme de majoration de 10 à 25 % du prix soumis par un soumissionnaire ayant un établissement aux États-Unis, mais n'en ayant pas au Québec ni dans un autre territoire visé par un accord intergouvernemental. Cette majoration fictive du prix sert pour les seules fins du classement des soumissionnaires entre eux. On comprend alors aisément que l'entreprise américaine se trouve désavantagée, puisque sa soumission, une fois majorée de la pénalité de 10 à 25 %, a peu de chance d'être la plus basse.

Il est à noter que cette mesure ne s'applique que pour certains contrats, plusieurs d'entre eux étant d'application plutôt limitée pour différentes municipalités⁴.

De ce qui précède, on peut conclure que les municipalités ont effectivement la possibilité de contribuer à l'effort collectif et à la solution dans le contexte actuel de la guerre tarifaire. Cela dit, tout est dans la manière. S'il n'est pas possible d'exclure nommément les entreprises américaines, les différentes pistes de solutions invoquées ci-avant peuvent être mises à contribution⁵.

¹ Articles 936.0.4 CMQ et 573.1.0.4 LCV.

² Fixé à 133 800 \$ au moment d'écrire ces lignes.

³ *Loi édictant la loi visant à protéger les élus municipaux et à favoriser l'exercice sans entraves de leurs fonctions et modifiant diverses dispositions législatives concernant le domaine municipal* (2024, c. 24) et projet de loi 79.

⁴ Ainsi, les mesures s'appliquent pour les contrats d'approvisionnement de matériels et logiciels informatiques, de fournitures et équipements médicaux, de produits pharmaceutiques et d'instruments scientifiques.

⁵ Nous vous invitons par ailleurs à consulter le *MuniExpress* n° 1, daté du 20 février 2025 et intitulé « Possibilité et bonne pratique pour encourager les entreprises québécoises et canadiennes lors de l'octroi de contrats municipaux », lequel comporte différentes pistes de solutions et liens pratiques.