

## MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE - QUESTIONS ET RÉPONSES

<p>4. Une entreprise qui fabrique des moteurs à soufflerie a l'occasion de vendre ses produits à un entrepreneur américain de construction de matériel de défense; faut-il prévoir des difficultés?</p>	<p>a) probablement, étant donné que la Loi favorisant la production intérieure s'applique aux marchés publics concernant la construction. Toutefois, si les moteurs sont installés dans une unité qui est assemblée en dehors du lieu de construction, le produit peut être acceptable;</p> <p>b) vérifier auprès de l'agent de négociation des contrats avant de donner une réponse définitive afin de s'assurer que le produit en question est acceptable.</p>
<p>5. Une entreprise qui envisage de présenter une sollicitation a besoin d'un programme de logiciel détenu par un laboratoire américain de défense. Comment peut-elle l'obtenir?</p>	<p>Il faut présenter une demande par l'intermédiaire de la Direction de la sécurité industrielle et ministérielle d'Approvisionnements et services Canada. Dans sa demande, l'entreprise doit définir clairement le programme et expliquer pourquoi elle en a besoin (il pourrait y avoir certains frais).</p>
<p>6. Une entreprise reçoit une sollicitation d'un entrepreneur américain de la défense. L'une des clauses du contrat se rapporte à DFAR 252.225-7025. Comment l'entreprise peut-elle vérifier la nature de cette clause et sa signification?</p>	<p>a) il faut d'abord communiquer avec l'entrepreneur américain. En sa qualité de client, il est le mieux placé pour informer l'entreprise;</p> <p>b) pour toute autre précision, communiquer avec le Service des opérations régionales - Gestion des contrats de défense pour les États-Unis à Ottawa ou avec n'importe quel bureau commercial ou mission du gouvernement canadien.</p>
<p>7. L'entrepreneur principal de l'entreprise ci-dessus demande également à cette dernière de lui fournir un certificat d'intégrité des achats (Procurement Integrity Certificate). Un fournisseur canadien est-il tenu de présenter ce document?</p>	<p>Bien qu'une telle demande puisse être interprétée comme une violation de la souveraineté canadienne, il est conseillé à l'entreprise de s'y conformer si elle tient à conclure ce contrat.</p>
<p>8. Un exportateur de matériel de défense qui débute s'informe de la nécessité de recruter un agent local ou un représentant.</p>	<p>Après s'être informé lui-même, il peut discuter de ces exigences à la fois avec l'agent de négociation des contrats et le délégué commercial.</p>