

Si une entreprise canadienne est pressentie par un document reçu d'une agence autre que la CCC et ne reçoit pas, dans les trois jours, des instructions de la CCC, telles la date de clôture des présentations à Ottawa et l'identité du préposé au renseignements, elle doit demander par télégramme ces renseignements à la Division des États-Unis du Centre d'approvisionnement pour l'exportation de la CCC, ou téléphoner au (819) 997-3314.

2.1.5 Sources de marchés éventuels

Les entreprises canadiennes disposent de plusieurs sources d'information pour se garder au fait et explorer des perspectives de marchés qu'offrent les agences d'achats américaines. Certaines des sources sont présentées dans les paragraphes qui suivent.

2.1.5.1 Liste américaine d'adresses de soumissionnaires

Les agences américaines d'achats tiennent habituellement une liste d'adresses de soumissionnaires pour chaque produit. Les entreprises canadiennes désirant y figurer au sujet des produits appropriés doivent en faire la demande à la CCC, qui obtiendra des renseignements détaillés sur leurs capacités techniques, manufacturières et financières, avant d'appuyer leur démarche.

Selon le règlement, aucune agence américaine d'achats militaires ne peut inscrire un fournisseur canadien sur ses listes à moins que la CCC ne certifie et ne transmette sa demande. Les fournisseurs inscrits reçoivent des copies des documents de demande appropriés directement de l'agence d'achats.

Toutefois, les entreprises canadiennes peuvent demander des documents de soumission directement d'un commandement même si elles n'ont pas été sélectionnées de la liste automatisée des soumissionnaires. Un examen périodique du *Commerce Business Daily* (CBD) dont on traite plus bas identifiera les possibilités.

Le maintien des noms sur les listes d'adresses par les agences américaines d'achats militaires dépend des réponses envoyées pour chaque AO, DDP et DdP: soumission, proposition, prix ou brève note justifiant l'absence de telles réponses. Cette note doit être directement envoyée à l'agence américaine concernée (avec copie à la CCC) si elle a expédié directement le document. Si c'est la CCC qui a envoyé l'AO, la DDP ou la DdP, il faut le remplir et lui retourner l'avis d'incapacité à soumissionner (*Failure to Quote Notice*) qui accompagne le document de demande. La Corporation informera alors l'agence au nom de l'entreprise canadienne. Les agences américaines d'achats militaires ont coutume de radier des listes les noms des entreprises ayant, à deux reprises, omis d'envoyer une réponse quelconque à des AO, DDP ou DdP.

2.1.5.2 Le *Commerce Business Daily*

Le *Commerce Business Daily* (CBD), publié cinq fois par semaine par le *Department of Commerce* des États-Unis, donne de précieux renseignements aux entreprises intéressées à soumissionner le marché de défense américain. On y publie régulièrement des renseignements sur l'octroi de marchés, les exigences courantes, les avis préalables à l'invitation et des renseignements préliminaires sur les achats prévus. Les entreprises canadiennes intéressées peuvent s'abonner au *Commerce Business Daily* en écrivant au:

Superintendent of Documents
Government Printing Office
Washington, D.C. 20422
Téléphone (202) 783-3238

L'abonnement annuel coûte 175 \$ÉU (posté en première classe) et un abonnement d'essai de six mois est de 90 \$ÉU. Le paiement doit être envoyé au *U.S. Government Printing Office* avec un chèque payable au *Superintendent of Documents*. Il faudra au moins six semaines pour la livraison du premier numéro. On recommande fortement aux entreprises canadiennes d'adopter le courrier aérien car les offres d'achats parues dans le CBD se terminent souvent quelques jours après la publication et le délai accordé pour préparer des soumissions est souvent très court. On rappelle aux sociétés d'indiquer leur adresse complète en envoyant leur demande et le paiement.

2.1.5.3 Représentants des ventes

Les entreprises canadiennes produisant des articles techniquement complexes ne peuvent compter sur les listes de la CCC pour avoir la garantie de soumissionner les besoins de défense américains. Les agences américaines d'achats militaires ne demandent généralement des propositions qu'à des entreprises dont elles connaissent les capacités techniques. Ces entreprises jugent donc essentiel de détacher, auprès des agences d'approvisionnement, des délégués qualifiés, chargés de les convaincre de leur compétence. Pour être efficaces, ces visites doivent avoir lieu bien avant l'émission d'un document de demande.

À cette fin, une entreprise a le choix entre utiliser son propre personnel ou recourir à un organisme de ventes local. De nombreux facteurs entrent en ligne de compte et ils diffèrent largement de ceux qui influent sur la sélection d'un agent chargé de trouver directement des marchés de sous-traitance.

Advenant le recours à un organisme de vente, le fabricant doit s'assurer que le représentant connaît bien les bureaux compétents techniques et d'achat des agences militaires des États-Unis et a fait preuve d'une connaissance des plus récentes exigences potentielles. Si le produit canadien doit être offert pour un programme de défense classé américain, il faut obtenir l'agrément du contrôle sécuritaire dans le cas d'un citoyen américain travaillant pour une entreprise canadienne. Le chapitre 4.5 donne de plus amples renseignements à ce sujet.

En prenant cette décision, les documents de soumission propres aux besoins les plus courants sont