

**MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE - QUESTIONS ET RÉPONSES**

<p>2. Une entreprise de soupapes de précision entrevoit la possibilité de vendre ses produits à un entrepreneur américain chargé des travaux dans le cadre d'un programme américain de sous-marins. De quels facteurs doit-elle tenir compte?</p>	<p>a) la disponibilité des dessins;</p> <p>b) les modalités à suivre pour faire venir les dessins au Canada. Il faudra probablement obtenir une Licence d'exportation (É.-U.) et un certificat d'utilisation finale.</p> <p>Ce sont l'entrepreneur américain et le Bureau de régie du commerce de matériel de défense (Département d'État, Washington) qui devront se procurer ces documents;</p> <p>c) le délai nécessaire pour s'acquitter de ces formalités d'exportation américaines? (environ deux mois);</p> <p>d) les exigences particulières relatives au contrôle de la qualité qui s'appliquent au programme des sous-marins de la Marine.</p>
<p>3. Une entreprise qui cherche à conclure un contrat avec le Service des communications et de l'électronique de l'Armée se fait dire que le document de soumission qu'elle devra présenter porte la cote CONFIDENTIEL. L'entreprise désire poursuivre la sollicitation mais ne dispose pas des laissez-passer et des agréments de sécurité pour le personnel qui doivent être obtenus auprès de la Direction de la sécurité industrielle et ministérielle d'ASC. Est-il trop tard pour se procurer ces documents?</p>	<p>a) probablement. Les formalités d'obtention de laissez-passer et d'agréments de sécurité pour le personnel pouvant exiger beaucoup de temps, il est conseillé d'en faire la demande le plus tôt possible;</p> <p>b) si le laissez-passer de l'entreprise est valide, le document de soumission sera envoyé par l'intermédiaire d'ASC/CCC.</p>