

1.0 Sommaire — Guide pour l'entrée sur le marché

Remarque: (CH-) signifie que le chapitre indiqué donne plus de détails.

1.1 Généralités

Le Canada et les États-Unis sont les plus importants partenaires commerciaux au monde; dans le cadre de cette activité, le département américain de la Défense achète plus de biens et de services que tout autre acheteur éventuel.

Les accords entre le Canada et les États-Unis sur le partage du perfectionnement et de la production de défense et la dispense du *Buy American Act* et des droits de douane permettent généralement aux fournisseurs canadiens d'avoir accès à ce marché.

Toute compagnie qui offre un produit de qualité à un prix concurrentiel devrait envisager de profiter de cet accès.

1.2 Accès du Canada (CH 3.0)

Les conditions d'accès à ce marché par les compagnies canadiennes, en vertu des accords entre les États-Unis et le Canada sur le partage du perfectionnement et de la production de défense, sont incorporées dans les *United States Federal Acquisition Regulations, Department of Defense Supplement (DFARS)*, partie 25.71 et annexe T-201.

1.3 Contraintes du marché (CH 4.0)

Même si les compagnies canadiennes ont généralement accès à ce marché, il existe certaines contraintes. Les principales restrictions sont:

- i) les produits alimentaires
- ii) les textiles
- iii) les matériaux de construction
- iv) les commandes réservées aux petites entreprises
- v) la construction navale

Il arrive aussi parfois que la technologie américaine soit considérée comme secrète en ce sens qu'il n'est pas dans l'intérêt national des États-Unis de la révéler à un autre pays.

1.4 Liste de contrôle applicable au marché

Pour réussir, une compagnie devra consacrer des efforts considérables à la pénétration de ce marché; avant d'entreprendre ce travail, il est cependant recommandé de communiquer avec:

Le ministère des Affaires extérieures
Direction générale des programmes de défense
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Tél.: (613) 996-1836

Voici certains des facteurs dont vous devrez tenir compte:

- a) l'identification des produits au moyen du code de classification fédérale des É.-U. (code des services et des produits) ou par la Corporation commerciale canadienne (CCC);
- b) l'identification (voir le MAE) des agences d'achat afin d'établir une liste de vos produits (CH 6 et 7).

Contrat avec le département de la Défense des États-Unis (DoD)

- i) Voir « Ventes militaires ».
- ii) Identifier l'acheteur de l'agence américaine.
- iii) Visiter en personne l'acheteur américain afin de déterminer les possibilités.
- iv) Se faire inscrire à la liste des ressources par l'intermédiaire de la CCC.
- v) Assurer un suivi (avec ou sans représentant).

Contrat avec les principaux entrepreneurs des États-Unis

- i) Consulter l'annuaire des sous-traitants (*Subcontracting Directory*) du DoD des É.-U. (liste des principaux entrepreneurs).
- ii) Identifier les compagnies.
- iii) Envoyer une lettre aux délégués commerciaux appropriés.
- iv) Communiquer en personne avec l'acheteur.
- v) Assurer un suivi (avec ou sans représentant).
- c) Réévaluer le coût et les avantages de la recherche de ce marché.
- d) S'abonner au *Commerce Business Daily* des É.-U. (CH 5 et 6). C'est la publication la plus importante pour ce marché. Elle donne les sollicitations, les acheteurs et les adjudications de contrats. L'abonnement annuel coûte environ 250 \$US et on peut l'obtenir en s'adressant au:

Superintendent of Documents
Government Printing Office
Washington, D.C. 20402
U.S.A.
Tél.: (202) 783-3238

- e) Pour évaluer les produits de défense et les possibilités avec les principaux entrepreneurs américains, visiter les expositions de défense à Washington, D.C. (communiquer avec l'ambassade du Canada). Ces expositions sont commanditées par les organismes militaires des É.-U. et, normalement, il est possible de les visiter gratuitement.

Forces navales — fin mars/début avril
(Mer-Air-Espace)

AFCEA — juin (Armed Forces Communication and Electronics Association)

Marines — juillet

Armée — septembre

Armée de l'air — octobre

Pour être admis, il faut présenter deux pièces d'identité, une avec photo et une de votre compagnie.