

MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE - QUESTIONS ET RÉPONSES

| | |
|---|---|
| <p>1. Une entreprise de composants électriques s'informe des acheteurs du marché américain de la défense. Quelle démarche doit-elle suivre?</p> | <ul style="list-style-type: none">a) identifier son produit d'après la Liste d'approvisionnement d'ASC;b) parcourir les publications «Selling to the Military» et «Subcontracting Directory» afin de repérer des organismes de défense et des entrepreneurs américains éventuels;c) s'assurer que DESC Dayton achète bien la composante en question. Appeler l'agent de négociation des contrats concerné et vérifier («Selling to the Military») :<ul style="list-style-type: none">i) la fréquence et la quantité des achats;ii) l'ampleur de la concurrence;iii) les contraintes, c'est-à-dire les marchés réservés aux petites entreprises, la sécurité nationale, etc.;iv) les caractéristiques techniques;d) communiquer avec la CCC et faire une demande d'inscription à la Liste postale des soumissionnaires pour chaque organisme américain de défense repéré comme acheteur éventuel. En tant que sous-traitant pour l'industrie américaine, procéder comme dans le cas d'une vente commerciale. |
|---|---|