

toutes les agences de l'administration fédérale. Il en coûte 215 dollars annuellement pour recevoir ce répertoire qui est mis à jour tous les trimestres.

2. Judith Bradt, déléguée commerciale à l'ambassade du Canada (tél. : (202) 682-7746) à Washington, se spécialise dans les questions touchant les achats du gouvernement américain et constitue une personne ressource précieuse pour les contacts, les éclaircissements sur les politiques et les statistiques sur les achats.

3. Le *Commerce Business Daily* donne la liste des contrats de l'administration fédérale faisant l'objet d'appels d'offres. Vous pouvez vous y abonner en composant le (202) 783-3238. Il en coûte 260 dollars par année.

4. Les départements fédéraux produisent souvent un document intitulé *Doing Business With the Department of...* Chaque département a son bureau pour les entreprises petites et défavorisées, qui publie la liste des achats à venir et auquel vous pouvez vous adresser pour discuter des perspectives de travail (tél. : (202) 482-1472).

5. Il vous sera peut-être bénéfique de vous associer à une entreprise américaine qui est soumissionnaire privilégiée mais qui a besoin d'aide dans la prestation des services. Deux types d'entreprises ont le statut de soumissionnaire privilégiée, les petites entreprises et les entreprises appartenant à des minorités. Le gouvernement applique les « conditions de réserve pour les petites entreprises » à certains contrats qu'il offre aux petites entreprises américaines. Les critères permettant de déterminer si une entreprise est « petite » varient d'un secteur à l'autre. Par exemple, les entreprises de logiciels dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à sept milliards de dollars américains sont des petites entreprises. Certains contrats sont également réservés aux petites entreprises contrôlées par des Américains appartenant à des groupes

minoritaires. Par exemple, le *Department of Commerce* achète souvent des services de gestion de conférences, des services d'introduction de données, des services d'architecture et de génie, des services de dessins et de rédaction technique en appliquant les conditions de réserve pour les petites entreprises. Vous pouvez obtenir plus de renseignements dans le *Commerce Business Daily* ou en communiquant avec les bureaux des entreprises petites et désavantagées de l'agence qui vous intéresse. Toutes les agences de l'administration fédérale ont habituellement un quota (environ 20 p.100 de tous les contrats) qui doit être accordé aux petites entreprises et ces contrats sont souvent attribués à un fournisseur unique qui doit exécuter rapidement le contrat.

6. Il y a 11 centres de services d'affaires aux États-Unis qui font partie du système d'achat fédéral, soit le *General Services Administration*. (GSA) Les centres sont dotés de conseillers qui peuvent vous expliquer tout ce que vous devez savoir sur la vente de services à l'administration fédérale. Le GSA publie *Doing Business with the Federal Government*, qui décrit comment le gouvernement s'y prend pour acheter des produits et services. Composez le (202) 708-5804 à Washington pour de plus amples renseignements. Le *National Institute of Governmental Purchasing* (tél. : (703) 533-7300) pourra aussi vous être utile.

7. La direction des Affaires publiques de l'agence qui vous intéresse devrait également être en mesure de vous orienter.

RAPPELEZ-VOUS :

1. *L'année financière de l'administration fédérale américaine commence le 1^{er} octobre pour se terminer le 30 septembre, ce qui signifie que le cycle d'achat est différent.*

2. *Les fonctionnaires fédéraux américains sont dans l'impossibilité de vous retourner vos appels au Canada, car il s'agit de communications internationales. Rappelez plus tard si vous ne pouvez joindre le fonctionnaire fédéral contacté.*

Les administrations d'État peuvent constituer une source précieuse de contrats et une bonne mine de renseignements sur la vie commerciale et les tendances du marché au niveau de l'État. Par exemple, les représentants du département de commerce de l'État peuvent vous donner des renseignements sur les entreprises d'un secteur particulier, les tendances d'un secteur, les associés éventuels et les sources d'information locales.

Dans votre recherche de contacts et de perspectives au niveau de l'État, vous pouvez :

- communiquer avec le *Council of State Governments* (CSG). Le CSG de Lexington, Kentucky, est une excellente source d'information pour les 50 États. Composez le (606) 231-1906 pour vous procurer un exemplaire gratuit du *Publications Guide*.

- vous procurer le répertoire *State Administrative Officials Classified by Function* (30 dollars). Ce répertoire donne la liste des cadres supérieurs des 50 administrations d'État dans 143 domaines.

- communiquer avec la *National Association of State Purchasing Officials* (NASPO), qui se trouve également à Lexington, Kentucky, au (606) 231-1906. Le personnel de la NASPO vient du CSG. La NASPO représente les 110 responsables des achats de tous les États (voir la section suivante). Elle tient une conférence annuelle, comprenant un atelier pour les vendeurs intitulé « Marketing to State Governments ». Elle produit une publication trimestrielle et le guide *How to Do Business with the States: A Guide for Vendors*. Tous les États publient un guide qui décrit la marche à suivre pour l'enregistrement et la présentation de soumissions. Le *Contract Cookbook for the Purchase of Services* décrit les choses à faire et à ne pas faire. Si vous êtes intéressé à vendre vos services à des administrations d'État, il serait bon de communiquer avec la NASPO.