

Carrefour États-Unis

La rubrique Carrefour États-Unis est produite en collaboration avec la Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Pour plus de renseignements sur les articles de cette page, communiquer par téléc. : (613) 944-9119, courriel : commerce@dfait-maeci.gc.ca Pour tout autre renseignement sur les exportations, appeler sans frais les Services de renseignements sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119.

Branchez-vous sur Sell2USGov

La chaîne d'approvisionnement du gouvernement des États-Unis

Quand votre client éventuel vous demande votre numéro GSA, savez-vous si vous en avez un — ou même ce qu'est ce numéro? Quand quelqu'un propose « Buy American », savez-vous quoi faire?

Sell2USGov (www.can-am.gc.ca/sell2usgov) est le site le plus récent pour les entreprises canadiennes qui ont des questions de Canadiens à propos du plus grand marché du monde — et parfois le plus compliqué : le marché d'approvisionnement du gouvernement des États-Unis, d'une valeur de 200 milliards de dollars américains. Des centaines d'entreprises canadiennes obtiennent chaque année, de clients du gouvernement des États-Unis, des contrats de plusieurs millions de dollars ayant trait à des produits et des services offerts dans le commerce. Sell2USGov vous donne la clé de leur succès.

Le site Sell2USGov concerne principalement la planification en vue de l'entrée sur le marché, l'obtention et la conservation de contrats et la résolution de problèmes. Les utilisateurs peuvent avoir accès à des liens directs pour présenter des soumissions en réponse à des appels d'offres et profiter d'abondantes sources de renseignements commerciaux et de spécialistes qui ont une expérience confirmée dans le domaine de l'aide apportée aux entreprises canadiennes pour l'obtention de marchés du

gouvernement américain — processus qui commence longtemps avant la publication des avis d'appels d'offres.

« Aujourd'hui, nous recevons beaucoup d'appels d'entreprises qui offrent de très bons produits et services ayant trait à la sécurité du territoire », déclare M^{me} Judy Bradt, directrice du développement commercial pour le secteur de l'aérospatiale, de la défense et des technologies de l'information à l'ambassade du Canada à Washington (D.C.). « Le site Sell2USGov est un tremplin pour les nouveaux venus qui se demandent comment tout cela fonctionne; il est aussi très utile aux clients chevronnés. »

Ce site riche en contenu précise d'importants facteurs de succès tels que s'assurer que les soumissions sont complètes et exactes.

« Nos clients ont toujours aimé utiliser notre *Solicitation Guide* pour rédiger une soumission », explique M^{me} Bradt. « Le site Sell2USGov facilite l'utilisation et offre aussi des liens directs avec la réglementation. »

Cette partie du site explique étape par étape chacune des sections — de A jusqu'à M — du processus d'appel d'offres du gouvernement américain et soulève les questions que les entreprises canadiennes doivent prendre en considération pour y répondre.

« La rédaction d'une soumission gagnante en réponse à un appel d'offres du

gouvernement américain exige beaucoup de détails », ajoute M^{me} Bradt, « mais obtenir de bons conseils au moment où vous en avez besoin — même les fins de semaine — peut faire toute la différence. »

« On trouve des acheteurs du gouvernement américain dans chaque État. Les clients qui utilisent le site Sell2USGov seront encore mieux préparés à faire appel à leurs délégués commerciaux en poste partout aux États-Unis pour obtenir les noms de personnes importantes à contacter sur leurs marchés cibles parmi les acheteurs du gouvernement américain », indique M. John Kneale, directeur, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, MAECI.

Cliquer sur le site www.can-am.gc.ca/sell2usgov puis dites-nous ce que vous en pensez!

Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Judy Bradt, ambassade du Canada, Washington (D.C.), tél. : (202) 682-1740, téléc. : (202) 682-7795 ou 682-7619, courriel : judy.bradt@dfait-maeci.gc.ca

Pour obtenir l'aide au sujet de débouchés précis, communiquer avec les agents de commerce responsables de la région où se trouve le bureau des acheteurs du gouvernement. On trouvera les coordonnées de ces agents sur l'internet à www.infoexport.gc.ca ✪

Consultez le site internet de la Section commerciale des relations Canada-États-Unis (www.can-am.gc.ca)... pour obtenir toute une gamme de renseignements sur la manière de faire des affaires aux États-Unis.

Conseils de la CCC

La protection contre les risques à l'exportation

Depuis plus de 50 ans, la Corporation commerciale canadienne (CCC), organisme canadien de passation des marchés à l'exportation, réduit les risques pour les acheteurs et les vendeurs en établissant les meilleures modalités possible dans les contrats. Un contrat est une convention — légalement exécutoire — qui représente les intentions des parties et confirme leurs responsabilités. Toutefois, quand acheteurs et vendeurs relèvent de différents pays et sont parties à des conventions au-delà des frontières, ils ont besoin d'une protection supplémentaire contre les risques présumés.

Il est fort probable que toutes les parties sont plus satisfaites si elles exécutent le contrat, tant pour le produit que pour le paiement, conformément aux conditions générales stipulées dans le contrat auxquelles elles ont mutuellement consenti.

Dans les contrats à l'exportation, où le risque est perçu comme plus élevé, les exportateurs sont souvent tenus de verser une caution de bonne fin garantissant l'exécution des conditions générales du contrat. À titre d'entrepreneur principal dans un contrat à l'exportation, la CCC garantit à 100 % aux acheteurs que les conditions générales seront respectées; le vendeur peut alors être exempté de déposer une telle caution.

CNA — suite de la page 3

que cette collaboration entre le CNA et le Qatar débouchera sur d'autres partenariats. »

Vraiment, ce partenariat « livresque » mais bien livré, pourrait engendrer une belle amitié entre le Canada et le Qatar.

Pour renseignements sur le BCEI, joindre M^{me} Jennifer Humphries, directrice, Services aux membres et services éducatifs, BCEI, tél. : (613) 237-4820, téléc. : (613)

Protection-risques intégrée

La CCC donne aux exportateurs les conseils suivants pour négocier un contrat qui réduit les risques au minimum.

- 1) Envisager l'éventualité que l'une des parties — ou les deux — ne se conforme pas aux conditions générales du contrat :
 - Prévoir des recours et des dédommagements en cas de manquement aux obligations contractuelles.
 - Préciser les règlements d'arbitrage qui s'appliqueront en cas de litige, l'arbitre et le pays où il aura lieu.

2) Mettre les choses au clair pour éviter tout malentendu :

- Définir les caractéristiques des spécifications de produit, les modalités de paiement et les objectifs généraux du contrat.
 - Préciser les mesures correctives ou les pénalités à imposer au cas où certaines conditions du contrat ne seraient pas remplies.
- 3) Étudier les processus susceptibles de retarder les expéditions sur les marchés étrangers avant de signer un contrat d'exportation :
- Faire la liste de toutes les licences d'exportation requises.
 - Établir des calendriers de livraison en tenant compte des retards imprévus à la frontière, surtout dans les marchés réglementés.

4) Réduire au minimum les risques de défaut de paiement au cas où l'acheteur penserait que le produit ne répond pas à ses exigences :

237-1073, courriel : jhumphries@cbie.ca internet : www.cbie.ca

Pour plus de renseignements sur le CNA, communiquer avec M. Stephen Lee, agent d'information, CNA, tél. : (709) 643-7928, téléc. : (709) 643-7932, courriel : stephen.lee@northatlantic.nf.ca

Pour des renseignements généraux sur les possibilités d'affaires à l'étranger dans le domaine de l'éducation, communiquer avec M. Simon Williams, directeur adjoint,

Des solutions commerciales pour nos exportateurs



Corporation Commerciale Canadienne

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est un organisme de vente à l'exportation du gouvernement du Canada. Elle offre un accès privilégié aux marchés de l'aérospatiale et de la défense des États-Unis et se spécialise dans la vente aux gouvernements étrangers.

Les exportateurs canadiens qui font appel à la CCC ont de meilleures chances de remporter des marchés publics ou privés et bénéficient d'un avantage concurrentiel en raison de l'expérience de la CCC en matière de passation de contrats et de sa formule unique de garantie d'exécution des marchés offerte par le gouvernement.

La CCC peut faciliter les ventes à l'exportation, et ses efforts permettent fréquemment aux exportateurs d'obtenir une dispense de caution de bonne exécution, des garanties de paiement anticipé et des modalités contractuelles plus favorables.

Au besoin, la CCC fait office de maître d'œuvre pour les opérations intergouvernementales et permet d'obtenir un financement des exportations avant livraison auprès de sources commerciales.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCC, tél. : (613) 996-0034, sans frais : 1 800 748-8191, téléc. : (613) 947-3903, internet : www.ccc.ca

- Définir une procédure d'inspection et d'approbation du produit.
- Établir une méthode de paiement qui tienne compte de la tolérance à l'égard des risques de l'exportateur et du fait que le produit ait été ou non déjà fabriqué par le passé conformément aux spécifications prescrites.

Pour plus de renseignements sur la façon d'intégrer la réduction des risques dans les contrats d'exportation, communiquer avec la Corporation commerciale canadienne, tél. : (613) 996-0034, sans frais (au Canada) : 1-800-748-8191. ✪

Service de commercialisation de l'éducation, MAECI, tél. : (613) 996-2041, téléc. : (613) 995-3238, courriel : simon.williams@dfait-maeci.gc.ca

Cet article est le premier d'une série que fera paraître CanadExport pour faire connaître les réussites découlant des activités et occasions d'affaires nouvelles qu'encourage le MAECI dans le domaine de l'éducation au Moyen-Orient et dans d'autres régions. À suivre... ✪