

---

## 2. MODALITÉS D'ACCÈS AU MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE

### 2.1 Introduction

L'accès au marché américain de la défense est régi par les dispositions de l'Accord canado-américain sur le partage de la production du matériel de défense, que l'on retrouve dans le supplément relatif à la défense (Defense Supplement) du Règlement américain des achats (Federal Acquisition Regulations - FAR). Consultez à ce sujet la section 225.870 du supplément, qui est connu sous l'abréviation DFAR.

**NOTA:** AECEC, l'ambassade et la CCC possèdent des exemplaires de ce Règlement.

### 2.2 Dispositions de nature générale

- La loi américaine favorisant la production intérieure (Buy American Act) ne s'applique pas aux marchés de défense;
- Les importations se font en franchise de droits;
- Les entreprises canadiennes sont placées sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes américaines;
- Les sociétés qui visent à devenir des entrepreneurs principaux doivent conclure les marchés par l'intermédiaire de la CCC.

### 2.3 La sollicitation des offres

Les organismes américains responsables des marchés de défense sont tenus d'annoncer la plupart de leurs achats éventuels dans le quotidien *Commerce Business Daily*. Les documents de sollicitation (ou documents de soumission) sont expédiés aux entreprises inscrites à la Liste postale des soumissionnaires (Bidder's Mailing List). (L'entreprise canadienne qui désire y figurer doit en faire la demande par l'intermédiaire de la CCC.)

Les documents de soumission américains sont composés d'un Appel d'offres (Invitation for Bid - IFB), d'une Demande de proposition (Request for Proposal - RFP) et d'une Demande de prix (Request for Quotation - RFQ). La CCC, AECEC et les délégués commerciaux peuvent vous donner de plus amples renseignements à ce sujet.

### 2.4 Le quotidien *Commerce Business Daily* (CBD)

Les sollicitations et les avis sont publiés quotidiennement sous forme écrite et par courrier électronique. Le *Commerce Business Daily* vous permettra surtout de vous informer au sujet du marché. L'entreprise qui vend un système ou un sous-système devrait être au courant d'une sollicitation avant même sa publication, puisqu'elle aura déjà rencontré l'organisme en cause ou sera inscrite à la Liste postale des soumissionnaires (par l'intermédiaire de la CCC). Les fournisseurs de pièces et de composantes ne sont pas invariablement tenus de se faire ainsi connaître à l'avance. AECEC et la CCC sont en mesure de vous communiquer d'autres précisions au sujet du CBD.

### 2.5 Comment établir des liens

Si vous voulez faire connaître vos compétences et vous implanter dans ce marché, vous devez d'abord rendre visite au responsable gouvernemental du contrat, voir s'il vaudrait mieux retenir les services d'un représentant et étudier la possibilité de vous associer avec une entreprise américaine.

**NOTA:** Nous ne saurions trop insister sur l'importance de nouer et d'entretenir des relations efficaces avec le responsable des achats.