

Vendre aux gouvernements américains (Suite de la page 8.)

ses besoins et sa structure. Vous pouvez aussi obtenir des renseignements sur les budgets et les cycles budgétaires.

Les agences disposent, selon l'État, de certains pouvoirs délégués pour les achats se situant entre 100 \$ et 25 000 \$. Il est facile d'obtenir tous ces renseignements.

Comment être compétitif

La clé du succès sur le marché des états américains c'est de connaître les règles du jeu. Une version abrégée des règles pour chacun des états est présentée dans la publication *State and Local Government Procurement*. (les directives pour commander la publication se trouvent à la fin de l'article). Vous pouvez aussi vous procurer un jeu complet des lois de chacun des états pour environ 40 \$. Chaque commission responsable des achats peut vous dire comment procéder.

Un autre élément de plus en plus important dans le choix des vendeurs est la valeur ajoutée, ou le service. Le niveau de service offert peut en fait faire toute la différence pour l'obtention ou la perte d'un contrat.

La mesure dans laquelle la soumission répond aux besoins réels de l'agence qui utilisera le produit ou le service est un autre élément primordial dans la décision. C'est pourquoi il est important de comprendre le mandat des agences.

Les produits recyclés, une grosse affaire

Vous vendez des produits recyclés? Si tel est le cas, vous jouissez d'un avantage énorme si vous présentez des soumissions pour les marchés publics des états. Très peu de fournisseurs américains offrent des produits recyclés, ce qui en fait un créneau dont les

entreprises canadiennes n'ont qu'à profiter.

Dans plusieurs états, une préférence de dix pour cent du prix est accordée aux soumissions qui offrent des produits recyclés, comme du papier, de l'équipement remis à neuf, de l'huile régénérée, des produits du plastique, etc.

Produits recyclés

Exposition sur les marchés publics
Les fournisseurs de produits recyclés seront peut-être intéressés à participer à une exposition dans le cadre du **Southeast Recycled Products Procurement Conference and Vendor Show** qui aura lieu les 15 et 16 février 1992 à Orlando (Floride), au même moment que la mission commerciale mentionnée précédemment.

Où obtenir de l'information

Une des meilleures sources d'information sur les achats des gouvernements des états est le Council of State Governments. Cette organisation publie des publications peu coûteuses sur les achats de ces gouvernements, dont : *How to Do Business with the States, The Contract Cookbook for Purchase of Services, Purchasing Preference Practices, A 50-State Overview, State Geographic Information Activities Compendium, State and Local Government Purchasing et Directory of State Environmental Officials*.

Communiquer par fax au (613) 990-9119, avec Doreen Conrad, Direction de la promotion du commerce et du tourisme avec les États-Unis, AECEC.

AU CALENDRIER

Toronto - Du 23 au 26 novembre - Canadian Computer Show and Conference. Organisée par les Expositions industrielles et commerciales Inc., la manifestation de l'année, dans le secteur informatique, proposera des solutions technologiques susceptibles d'aider les entreprises à accroître leur efficacité et leur compétitivité. Inscriptions réservées aux gens d'affaires de 18 ans et plus. Pour obtenir des renseignements supplémentaires, on est prié de s'adresser à Deborah Dugan, directrice du marketing. Tél. : (416) 252-7791. Fax : (416) 252-9848.

Vancouver - Le 19 novembre 1992 - Séminaire sur la vente de biens et services au gouvernement fédéral des États-Unis (marchés civils). Le directeur du Business Service Center d'Auburn,

Washington, rattaché à la General Services Administration (GSA), offrira un exposé détaillé sur l'art de vendre à la GSA. Communiquer avec Jacalin Crosfield. Tél. : (604) 666-1440. Fax : (604) 666-8330.

Montréal — 1 décembre; **Toronto** — 2 décembre; **Calgary** — 4 décembre — «Séminaire sur les débouchés commerciaux en Turquie», organisé conjointement par les gouvernements provinciaux, les associations commerciales et le Conseil canadien du commerce avec la Turquie. Ces séminaires s'adressent aux firmes intéressées à des coentreprises et fourniront également des renseignements sur les programmes d'aide existants. S'adresser à Louis J. Duhamel, Montréal. Tél. : (514) 866-1633. Fax : (514) 875-5004.

InfoExport

Info-Export est un centre qui offre des services de conseils et de renseignements aux exportateurs canadiens. Les sociétés canadiennes qui s'intéressent à l'exportation peuvent communiquer sans frais avec Info-Export au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000).

Pour obtenir les publications d'AECEC, faire parvenir par télécopieur une demande sur papier officiel de la société, au (613) 996-9709. Indiquer le code de la publication (entre parenthèses).

Retourner en cas de non livraison à
CANADEXPORT (BPT)
125, prom. Sussex
Ottawa (Ont.)
K1A 0G2

