

### Accréditation

La plupart des professionnels qui doivent être licenciés ou accrédités au Canada doivent également l'être aux États-Unis. L'accréditation relève de chaque État, tout comme au Canada elle relève des provinces. En communiquant avec votre organisme national d'accréditation au Canada, vous pouvez obtenir des renseignements sur les sujets suivants :

- réciprocité des titres qui pourrait avoir déjà été négociée;
- marche à suivre pour soumettre vos certificats aux États-Unis; et
- renseignements sur les personnes à contacter au sein des associations professionnelles américaines.

### Achats fédéraux – Achetez américain

La *Buy American Act* de 1933 est la mesure législative fédérale américaine la plus importante qui limite l'utilisation de matériaux canadiens dans les contrats de la fonction publique américaine. Elle ne s'applique pas spécifiquement à l'achat fédéral de services.

Comme les services ne sont pas visés par le chapitre de l'*Accord de libre-échange* portant sur les achats gouvernementaux, il n'existe aucune garantie de traitement équitable pour les entreprises canadiennes de services qui vendent leurs services à l'administration fédérale.

Cependant, aux termes de l'*Accord de libre-échange nord-américain*, le fédéral doit garantir un traitement équitable aux entreprises canadiennes de services qui lui procurent des services coûtant plus de 50 000 dollars.

### Conditions de réserve

Aux termes de l'ALE et de l'ALENA, les États-Unis ont encore le droit de réserver des contrats aux entreprises petites et défavorisées. Aucune entreprise canadienne ne peut se qualifier pour ces contrats, sauf comme entreprise sous-traitante. Pour se qualifier directement, il est nécessaire d'établir une présence aux États-Unis et de répondre aux exigences énoncées à la section intitulée « Contacts et perspectives à l'administration fédérale des États-Unis ».

Aux États-Unis, les diverses administrations, qu'il s'agisse de l'État, du comté, de la municipalité, ou d'un district spécial, ont dépensé 929 milliards de dollars américains en produits et services en 1991. L'administration fédérale en particulier constitue un gros acheteur. Avec des achats annuels se chiffrant à 420 milliards de dollars américains, elle constitue l'organisme d'achat le plus important au monde. En 1991, les achats fédéraux de services se sont répartis à peu près comme suit : trois milliards de dollars américains en architecture et génie, huit milliards de dollars américains en entretien et réparation de matériel, 10 milliards de dollars américains en administration et gestion, huit milliards de dollars américains en construction, trois milliards de dollars américains en traitement des données et cinq milliards de dollars américains en transports.

Il n'y a pas d'administration centrale des contrats de services (sauf dans les secteurs de l'architecture, du génie et de la construction, où les services sont normalement administrés par le *General Service Administrations' Public Buildings Service* ou le *Army Corps of Engineers*). Les entrepreneurs de services éventuels doivent trouver et appeler les représentants des programmes les plus susceptibles d'avoir besoin de leurs services. Dans les démarches de commercialisation auprès des administrations, il faut s'assurer que non seulement le responsable des achats mais aussi les gestionnaires de programmes sont au courant de l'existence de votre entreprise de services. Pour vendre leurs services à ces représentants, un grand nombre d'entreprises canadiennes ont adopté comme stratégie de s'aligner sur un associé local. Les personnes et les publications suivantes vous aideront à vous y retrouver dans l'administration fédérale américaine.

1. Le *Federal Yellow Book*, que vous pouvez vous procurer chez *Monitor Publishing* à New York (tél. : (212) 627-4140), est un répertoire détaillé des gestionnaires de programmes, des responsables des achats et des autres cadres supérieurs de

