

# L'ACCÈS AU MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE

## GUIDE À L'INTENTION DES INDUSTRIELS CANADIENS

### 1. CONSEILS AUX ENTREPRISES - GÉNÉRALITÉS

#### 1.1 Introduction

En vertu de l'Accord canado-américain sur le partage de la production du matériel de défense, les entreprises canadiennes peuvent rechercher l'adjudication de marchés publics américains soit pour elles-mêmes, soit en qualité de sous-traitantes pour des entrepreneurs américains; elles jouissent en ce domaine des mêmes prérogatives que les sociétés américaines, sous réserve des quelques exceptions soulignées plus bas.

Le marché américain de la production de défense est considérable et la concurrence y est très vive. Une entreprise canadienne a tout intérêt à s'y faire valoir. Les règles qui régissent les marchés publics aux États-Unis, pour rebutantes qu'elles semblent, sont quasi semblables à celles qui ont cours au Canada. Quantité de spécialistes sont d'ailleurs prêts à vous conseiller.

L'accès à ce marché passe surtout par les deux voies suivantes :

- a) en s'adressant directement à l'organisme de défense américain acheteur, la plupart du temps par l'intermédiaire de la Corporation commerciale canadienne (CCC), et
- b) en agissant à titre de fournisseur d'un entrepreneur de défense américain.

Le marché américain de la défense s'est doté de règles particulières pour ses achats et n'est dans l'ensemble pas visé par les dispositions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les entreprises canadiennes

peuvent généralement avoir accès à ce marché de plusieurs milliards de dollars même s'il est protégé par diverses contraintes.

L'exportateur éventuel doit par-dessus tout reconnaître qu'il est seul responsable de la mise en marche et de la poursuite d'une initiative. Les bureaux du gouvernement canadien et les délégués commerciaux (voir l'annexe A) peuvent vous aider à faire une percée et à vous implanter solidement, mais c'est à vous qu'il revient de faire les premiers pas et d'apprendre les lois du marché; votre produit ou votre service ne s'y vendra jamais sans effort. La patience et l'audace sont la clé du succès.

**NOTA:** *Si vous oeuvrez dans le domaine de la construction, du vêtement ou de l'alimentation, n'investissez pas d'autres ressources avant d'avoir consulté Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).*

#### 1.2 Aide-mémoire de l'industriel

Tout nouvel exportateur de produits de défense aux États-Unis doit vérifier s'il a accompli les tâches suivantes :

- Votre produit ou service est-il clairement identifié (d'après la liste d'Approvisionnements et Services Canada)?
- Avez-vous repéré, au sein du gouvernement canadien, les personnes ressources qui pourraient vous aider? (voir l'annexe A)
- Avez-vous repéré vos clients potentiels, parmi les organismes américains, en parcourant des publications américaines telles *Selling to the Military* et *Subcontracting Directory*? (Informez-vous à ce sujet auprès d'AECEC, à Ottawa, de l'ambassade du Canada à Washington ou d'un délégué commercial.)
- Vous êtes-vous procuré (auprès d'AECEC, de la CCC ou d'un délégué commercial) un exemplaire de la publication *Exportation des produits de défense -- Guide de*