

C.2

CANADEXPORT

www.canadexport.gc.ca

Volume 24 > Numéro 16
2 octobre 2006

DANS CE NUMÉRO > LE CHIC À LA CANADIENNE >

Le plus gros client du monde attend vos propositions

Plus de 100 entreprises canadiennes travaillent ferme pour obtenir des contrats d'un acheteur qui ne s'engage pas à acheter quoi que ce soit.

Le gouvernement américain, le plus gros client du monde, a un mécanisme spécial pour négocier d'avance les achats de produits et de services afin de ne pas avoir à suivre une procédure laborieuse chaque fois qu'il a besoin de plumes ou de mobilier de bureau.

Ce système, connu sous le nom de General Services Administration Schedule Contracts (les « GSA schedules »), prend la forme d'un accord général qui ne précise ni les quantités ni les dates de livraison. Le gouvernement négocie la tarification et les conditions d'achat s'appliquant à plus de 53 catégories de produits et services que les vendeurs fournissent déjà au marché commercial. Nombre d'acheteurs publics préfèrent les contrats à barèmes de la GSA aux divers types de contrats dont ils peuvent se servir pour acquérir en grande quantité des articles d'usage commun.

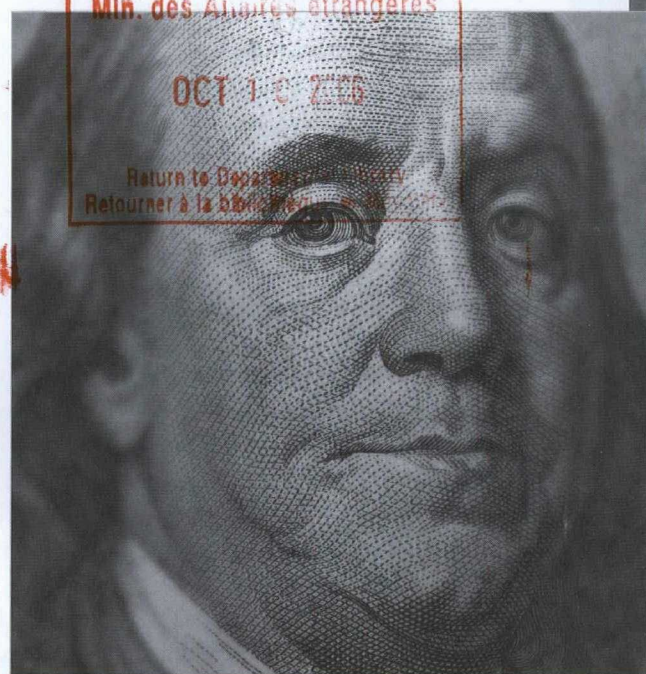
Les contrats de la GSA ont bien servi les entreprises canadiennes. L'an dernier, 103 des 707 compagnies canadiennes qui ont remporté des contrats du gouvernement américain ont eu un chiffre de ventes de 62 millions de dollars grâce aux contrats de la GSA.

Le palmarès canadien

Les fabricants de mobilier de bureau étaient au premier rang, ayant réalisé des ventes de plus de 20 millions. Krug Furniture, de Kitchener en Ontario, l'un des 25 fabricants canadiens inscrits auprès de la GSA, venait en tête.

Les 57 fournisseurs de TI, à qui les contrats de la GSA ont rapporté un chiffre d'affaires total d'un peu plus de 19 millions de dollars, suivaient de près. David Martin, co-PDG de SMART Technologies, de Calgary, Alberta, le leader au sein de ce groupe, n'a pas tardé à se familiariser

avec ces contrats. « Dans nos premiers contacts avec les acheteurs du gouvernement américain, explique-t-il, on nous demandait constamment si nous avions un contrat de la GSA. Nous nous sommes vite rendu compte que c'était important. Au début, des experts



Faire du commerce avec le gouvernement américain, le plus gros client du monde, c'est bon pour les affaires.

nous ont aidés à préparer notre proposition à la GSA, car la simple lecture d'une demande de propositions ne vous permettra pas forcément de comprendre toutes les modalités et conditions. »

Un contrat à barèmes de la GSA ne constitue pas une garantie de vente. La préparation de la proposition et les négociations imposent à chaque compagnie des

voir page 2 - Le succès auprès de la GSA

