

Le gouvernement américain a de plus en plus tendance à imposer, à ses entrepreneurs éventuels de défense, des normes strictes sur les méthodes de gestion, les capacités techniques et de production. Aussi, avant de passer des commandes, d'importants entrepreneurs de défense américains exigent que leurs fournisseurs éventuels satisfassent préalablement aux mêmes critères. Par conséquent, au cours de négociations sur les commandes de matériel de défense, des entreprises américaines peuvent fort bien demander à une société canadienne de les autoriser à inspecter ses systèmes de contrôle de la gestion et de la qualité, ses capacités techniques et de fabrication, et à évaluer sa compétence financière.

Le *U.S. Defense Acquisition Regulation* des États-Unis exige habituellement que pour tout contrat négocié, l'adjudicataire soumette des données sur les coûts ou les prix appuyant sa proposition (DAR3-807.3). Les soumissions présentées par l'entremise de la CCC sont dispensées de cette exigence. Toutefois, la CCC doit certifier que les coûts et prix fixés pour ces soumissions sont "justes et raisonnables". Les sous-traitants des principaux adjudicataires américains de défense n'en sont pas dispensés. Le ministère américain de la Défense (DOD) a convenu:

- a) que de telles données peuvent être soumises à l'agence contractante du DOD plutôt qu'au principal adjudicataire, et
- b) que la formule canadienne appropriée du ministère des Approvisionnements et Services peut être utilisée plutôt que la formule US DOD 633.7.

Cet accord n'a aucune répercussion sur les rapports entre les principaux adjudicataires et les sous-traitants. Un principal adjudicataire peut exiger que des données sur les coûts et les prix fixés lui soient soumises même si le gouvernement américain ne l'exige pas.

2.2.2 Possibilités de sous-traitance

2.2.2.1 Représentants des ventes

Puisque les entrepreneurs de défense américains sont très largement dispersés à travers le pays, nombre de ces entreprises préféreront peut-être ne pas tenir compte des listes de fournisseurs approuvés, publiées par les gouvernements américain et canadien, et recourir plutôt à leurs démarches personnelles. On ne peut trop insister sur la nécessité d'avoir des représentants des ventes pour garder un contact permanent avec les entreprises américaines. Ces contacts sont essentiels pour leur permettre de connaître les fournisseurs canadiens et d'en arriver à les considérer comme participants éventuels aux programmes de défense.

2.2.2.2 Agents du Service des délégués commerciaux

Les délégués commerciaux sont répartis entre un certain nombre d'emplacements à travers les États-Unis (voir liste des bureaux dans l'Annexe). Ils connaissent les industries de défense situées dans leur territoire, et veulent aider l'industrie canadienne à chercher des perspectives de marché. Ils peuvent donner des conseils sur les principaux domaines d'activité de chaque entreprise du territoire.

En outre, ils peuvent organiser des rendez-vous avec les acheteurs intéressés à des capacités précises. Nous incitons fortement les sociétés canadiennes à recourir à leurs services.

2.2.2.3 Foires commerciales, expositions et autres contacts

Des expositions sur les perspectives d'affaires, commanditées par des groupes professionnels et industriels et par le ministère de la Défense des États-Unis, en collaboration avec les Chambres de commerce locales, ont lieu périodiquement à travers les États-Unis. Elles favorisent les contacts avec les entrepreneurs américains puisqu'elles se proposent de faire naître des marchés. La participation et la présence des sociétés canadiennes sont souvent les bienvenues.

Le ministère des Affaires extérieures commande des expositions de produits industriels canadiens dans un certain nombre de foires commerciales aux États-Unis, qui attirent des entrepreneurs de défense américains et canadiens. Les sociétés canadiennes devraient discuter d'une participation éventuelle avec ce ministère. Adresser les demandes de renseignements au:

Directeur, Direction des foires et des missions commerciales
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Des représentants du Bureau des programmes de défense peuvent, le cas échéant, assister à ces foires pour discuter du Programme de partage de la production avec les acheteurs américains qui y assistent.

2.2.2.4 Listes et annuaires commerciaux

Le DOD des États-Unis publie souvent des listes d'entrepreneurs de défense pour divers systèmes d'armes. Les annuaires commerciaux des États-Unis donnent les noms et adresses d'entrepreneurs américains répartis par catégorie de produits; les délégués commerciaux, situés sur les lieux aux États-Unis, sont de précieux auxiliaires pour obtenir ces renseignements.

2.2.2.5 Missions canadiennes et étrangères

Des organismes fédéraux et provinciaux commanditent aussi des missions étrangères au Canada et des missions vers l'extérieur (industriels canadiens délégués dans d'autres pays, dont les États-Unis).