

tion. Cependant, si vous omettez de répondre à trois avis successifs, votre entreprise peut être rayée de la Liste d'envoi du soumissionnaire (Bidders Mailing List). Il est donc essentiel de répondre, même si on ne souhaite pas soumissionner. Il suffit d'accuser réception de l'avis de sollicitation sur la page couverture et de la renvoyer à la GSA...le nom et le numéro de téléphone de l'acheteur sont toujours inscrits.

3. La GSA sollicite des offres au moyen de la Liste d'envoi du soumissionnaire. Les entreprises canadiennes peuvent obtenir un abonnement, au coût de 260 \$ US par an, en téléphonant au 202-783-3238.

D'autre part, Approvisionnements et Services Canada publie un bulletin quotidien — *Marchés publics* — qui fournit une liste des besoins du gouvernement canadien et renseigne sur les débouchés offerts par le gouvernement américain aux entreprises canadiennes dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Pour obtenir des renseignements sur les modalités d'abonnement, composer le 819-956-4802.

4. Normalement, un avis de sollicitation comprend une description des produits demandés et une estimation de la valeur en dollars ou de la quantité requise; en outre, il mentionne la durée du contrat et indique si la demande sera mise de côté pour les petites entreprises américaines. Dans certains cas, une partie seulement de l'achat sera mise de côté. (Les firmes canadiennes NE PEUVENT PAS SOUMISSIIONNER quant aux demandes mises de côté pour les petites entreprises.)

5. Si une entreprise obtient un contrat de la GSA, elle doit observer toutes les dispositions et conditions stipulées dans le contrat. Tout manquement à cette obligation entraînera non seulement l'annulation du contrat, mais aussi l'obligation, pour l'entreprise, d'assumer les frais d'un nouvel appel d'offre.

6. Si un avis de sollicitation exige que les produits à offrir soient conformes à certaines spécifications, les soumissionnaires peuvent obtenir des exemplaires de ces dispositions auprès de n'importe quel Centre de services commerciaux de la GSA.

7. Les soumissionnaires dont l'offre a été refusée peuvent demander un compte rendu pour connaître les insuffisances

de leur offre et y remédier à l'avenir.

8. La GSA a publié un ouvrage utile intitulé *Doing Business with the Federal Government*. Cet ouvrage renseigne sur les politiques d'achat, les programmes et les contacts essentiels, et comporte des aperçus d'autres agences. Vous pouvez également demander lequel des centres de produits de la GSA achète vos articles — à l'exception du centre de produits consacré aux outils manuels, car l'achat de ces outils est limité à l'extérieur des États-Unis, et ne relève donc pas de l'Accord de libre-échange. (La portée de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est expliquée dans la brochure intitulée *L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et les Marchés publics : Une appréciation*, disponible auprès de AECEC.)

9. La méthode la plus appliquée par la GSA pour fournir des biens et des services courants est celle des "contrats à terme". Il s'agit d'accords administratifs par lesquels les fournisseurs s'engagent à offrir certains produits, à un prix déterminé et pour une certaine période. Les utilisateurs faisant partie des agences peuvent alors s'adresser directement à ces fournisseurs pour passer une commande. A diverses époques de l'année, des avis de sollicitation sont émis pour plus de 400 contrats à terme. Bénéficiaire de ce type d'accord n'équivaut pas à détenir un contrat...il s'agit plutôt d'un "permis de chasse" qui ne dispense pas le fournisseur de commercialiser activement ses produits auprès des utilisateurs finals.

10. L'année financière du gouvernement américain va du 1^{er} octobre au 30 septembre

Centres de services commerciaux de la GSA, Services disponibles

- comment se faire inscrire sur la liste d'envoi du soumissionnaire (Bidder's Mailing List);
- comment présenter un nouvel article au gouvernement;
- renseignements sur les débouchés actuels;
- exemplaires des normes fédérales, etc.;
- résumés d'appels d'offres qui renseignent sur diverses adjudications antérieures;
- publications;
- conseils d'orientation commerciaux

Bureaux de la GSA (avec n^{os} de

téléphone)

Boston (617-235-8100); New York (212-264-1234); Washington (202-472-1804); Philadelphie (215-597-9613); Atlanta (404-331-5103); Chicago (312-353-5383); Kansas City (816-926-7203);

Fort Worth (817-334-3284); Denver (303-236-7408); San Francisco (415-974-9000); Auburn (206-931-7965).

AU CALENDRIER

Vancouver—4-7 septembre—Aquaculture - Congrès et exposition internationaux. Communiquer avec Mme D. Knight, Aquaculture International Secretariat. Tél. : (604) 669-7175. Télécopieur : (604) 669-7083. Télex : 04-508-338 REGENT VCR.

Halifax—30 septembre-2 octobre—Congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens (AEC). Thème : La compétitivité des exportations et les années '90. Communiquer avec Jacqueline Miller, AEC. Tél. : (613) 238-8888. Télécopieur : (613) 563-9218. Télex : 053-4888.

Calendrier ministériel

Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, participera à la réunion des ministres du commerce du Conseil économique de l'Asie-Pacifique (CEAP), qui se tiendra à Vancouver (C.-B.), du 11 au 13 septembre prochains.

PUBLICATIONS

PC GLOBE 3.0. - est un atlas/banque de données informatisé, conçu pour ordinateurs IBM ou compatibles. Le programme, qui comprend des cartes, des graphiques et des données, fournit des profils détaillés sur quelque 177 pays, y compris de l'information sur le gouvernement et les partis politiques; l'industrie; le PNB; les tendances économiques, etc. Disponible en anglais et en français au prix de 69.95 \$ (frais d'expédition en sus), auprès d'Action Business Brokers Ltd., 965 Leovista Ave, N. Vancouver, B.C. V7R 1R4. Tél. : (604) 987-2861. Télécopieur : (604) 987-9164. Une diskette d'essai peut être fournie sur demande.

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

