

#### 4.4 Commandes réservées aux petites entreprises

La *U.S. Small Business Administration* (administration des petites entreprises des États-Unis) a élaboré avec le département de la Défense des É.-U. des programmes prévoyant l'affectation exclusive de certains achats gouvernementaux, en totalité ou en partie, aux petites entreprises américaines, par voie de soumissions concurrentielles. (FAR Partie 19). Des programmes semblables de commandes réservées existent pour les secteurs suivants:

- secteurs de main-d'œuvre excédentaire
- petites entreprises défavorisées
- industries qui périclitent
- entreprises appartenant à des femmes

REMARQUE: Même si les compagnies canadiennes ne peuvent se qualifier comme petites entreprises américaines aux fins de l'obtention des contrats principaux, elles ne sont pas écartées de la sous-traitance.

#### 4.5 Politique nationale de divulgation des États-Unis

Le gouvernement américain a une politique qui définit les secteurs de technologie et d'armement considérés comme secrets, en ce sens qu'il n'est pas dans l'intérêt national des États-Unis de les révéler à un autre pays.

On sait d'expérience que cette politique nationale du secret, à laquelle le Canada n'a pas accès, interdit la divulgation à tout pays, y compris le Canada.

### 5.0 Identification du marché

#### 5.1 Possibilités de contrats

Il existe trois voies d'accès au marché de défense américain:

- a) comme entrepreneur principal (adjudicataire) pour le département de la Défense des États-Unis (actuellement pour des contrats inférieurs à 25 000 \$);
- b) comme entrepreneur pour le département de la Défense des États-Unis, par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne (actuellement pour des contrats supérieurs à 25 000 \$);
- c) comme sous-traitant pour un principal adjudicataire d'un contrat de défense des États-Unis (n'importe quel montant).

Dans tous les cas, l'objectif consiste à figurer sur la liste des sources d'un acheteur éventuel.

#### 5.2 Bureaux d'achat du DoD/Contrats

Il existe deux façons d'identifier les bureaux d'achat éventuels du DoD:

- a) la brochure intitulée *Selling to the Military* (ventes aux forces armées) donne la liste des principaux bureaux d'achat;
- b) le *Commerce Business Daily* donne la liste de toutes les sollicitations du gouvernement américain d'une valeur supérieure à 10 000 \$ US. Cette publication ne mentionne pas seulement les acheteurs mais aussi les adjudications de contrats. Avec les règlements des DFAR, cette publication sur les sollicitations forme l'ossature du système de commercialisation et d'achat du matériel de défense américain.

REMARQUE: Pour obtenir des renseignements sur l'un ou l'autre des points mentionnés ci-dessus, prière de communiquer avec la Direction générale des programmes de défense, avec les bureaux régionaux ou avec le délégué commercial approprié.

Avant ou après l'identification d'un acheteur, votre compagnie et vos produits devront être identifiés auprès de la CCC au moyen des formules américaines SF.129 et DD.558 (disponibles par l'entremise de la CCC).

#### 5.3 Entrepreneurs américains/ sous-traitance

Il existe plusieurs façons d'identifier les éventuels entrepreneurs de défense américains:

- a) Le *Subcontracting Directory* (annuaire des sous-traitants) donne une liste de plus de 1 000 entrepreneurs principaux de défense des É.-U. L'annuaire est publié par le *U.S. Government Printing Office* et il est normalement possible de se le procurer à la Direction générale des programmes de défense, MAE.
- b) Tous les délégués commerciaux canadiens aux É.-U. peuvent donner des listes d'entrepreneurs de défense, dans le secteur dont ils ont