

## **6.2 Programme canado-américain à coût partagé pour l'expansion de la défense**

Pour être admissible aux avantages que procure cet accord, il faut que la nécessité du produit en cause ait été confirmée par le gouvernement américain, que la planification destinée à répondre à cette exigence ait été clairement établie et qu'il existe un véritable marché à exploiter. Le programme connexe relève des responsabilités globales d'AECEC, mais son administration a été confiée à ISTC, qui puise son financement dans les sommes libérées pour les fins du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense.

Avant d'engager des ressources dans ce programme, nous vous conseillons de communiquer avec les fonctionnaires des deux ministères. Par ailleurs, le ministère de la Défense nationale, dont le rôle normal consiste à agir en qualité de conseiller technique, ne doit pas nécessairement participer au projet.

## **6.3 Programme américain d'essai comparatif des produits étrangers**

Ce programme financé par les États-Unis a pour but de vérifier si quelque matériel étranger (ne faisant pas l'objet de perfectionnement) peut répondre à des exigences précises des forces armées américaines. Il ne s'agit pas d'un programme conjoint et à peine 20 p. 100 des produits examinés atteignent le stade de la production.

---

## **7. CONSIDÉRATIONS DIVERSES**

### **7.1 Généralités**

Nous ajoutons, pour votre gouverne, quelques considérations au sujet de l'exploitation du marché américain de la défense. AECEC, l'ambassade ou un délégué commercial sera en mesure de vous fournir des précisions.

### **7.2 Ventes de matériel militaire étranger aux États-Unis**

Usez de prudence si un autre pays vous invite à participer à un projet de vente de matériel militaire aux États-Unis. Si les achats faits par le pays étranger sont financés par un crédit ouvert aux États-Unis, il est fort peu probable que l'on vous permette de participer à l'initiative, à moins que votre produit ne figure déjà au répertoire américain du matériel de défense. Si l'achat doit être réglé au comptant, il est de beaucoup préférable de réaliser la transaction depuis le Canada, sans intermédiaire. Par ailleurs, n'oubliez pas qu'une vente de ce genre entraîne de longs délais (voir la section 225.73 du Règlement américain des achats - Défense (DFAR)).

### **7.3 Droits de propriété sur les données techniques**

Les entreprises canadiennes qui comptent le département américain de la Défense parmi leur clientèle doivent être au fait de la réglementation à laquelle sont assujettis aux États-Unis les droits de propriété découlant du perfectionnement de données techniques en vertu d'un contrat. En bref, la portée des droits conférés au gouvernement américain peut s'étaler sur trois niveaux, variant des droits illimités aux droits restreints (consulter les sections 27.4 du Règlement américain des achats (FAR) et 227 du Règlement relatif à la défense (DFAR)).

### **7.4 Courtiers en douane**

Nous vous recommandons de parcourir la brochure intitulée *Defence Export Shipper's Guide*, que vous pouvez vous procurer auprès d'AECEC ou d'un délégué commercial.

Si vous êtes l'entrepreneur principal choisi dans le cadre d'un marché conclu avec le département américain de la Défense, vous pourrez vérifier, en consultant le Service des opérations régionales - Gestion des contrats de défense pour les États-Unis, au (613) 996-5020 ou 996-5120, si le système informatique d'entrée en franchise du Bureau international de logistique (International Logistics Office) de New York indique que votre produit peut être exempté des droits de douane. L'entreprise