

MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE - QUESTIONS ET RÉPONSES

<p>9. On conseille à un exportateur éventuel qui s'apprête à répondre à une demande de proposition (Request for Proposal - RFP) d'assister à une conférence de préparation des soumissions dans une base militaire américaine pour laquelle il faut un laissez-passer. La conférence ayant lieu la semaine suivante, l'intéressé demande s'il y a moyen d'abrèger les formalités relatives à l'obtention d'un laissez-passer.</p>	<p>Si le laissez-passer exigé est NON CLASSIFIÉ et que l'entreprise est enregistrée auprès du Bureau mixte d'agrément canado-américain, la visite doit être organisée directement avec les autorités de la base américaine; des visites de ce genre sont connues sous le nom de visites organisées sans intermédiaire (Directly Arranged Visit - DAV).</p>
<p>10. Un sous-traitant canadien fournit du matériel à un entrepreneur principal des États-Unis; doit-il communiquer avec le département américain de la Défense?</p>	<p>Oui. Pour tout autre renseignement tel que l'expédition, l'entrée en franchise, l'emballage, etc., l'entreprise canadienne doit s'adresser au Service des opérations régionales - Gestion des contrats de défense pour les États-Unis à Ottawa.</p>
<p>11. La CCC invite une entreprise canadienne à soumissionner. Cette entreprise a-t-elle affaire uniquement avec la CCC?</p>	<p>Non. L'entreprise doit communiquer à la fois avec l'entrepreneur du département américain de la Défense et avec l'agent du programme, si le produit est un système.</p>