

faciles à obtenir de la CCC, sans qu'il soit nécessaire d'intervenir personnellement auprès de l'agence américaine. Si une société canadienne décide de nommer un représentant, les délégués commerciaux aux États-Unis (énumérés à l'Annexe de la page 27) peuvent aider à trouver des candidats appropriés.

Plusieurs des AO, DDP et DdP auxquels répond la Corporation commerciale canadienne exigent une déclaration indiquant si l'on a utilisé un organisme de vente extérieur pour pressentir des fournisseurs éventuels. Dans l'affirmative, et si la démarche est couronnée de succès, on pourra être appelé à détailler cette représentation sur la formule 119 du DOD.

En outre, les représentants cherchant des marchés doivent se conformer aux normes du DOD exposées à l'article 1, section S du *U.S. Defense Acquisition Regulation* portant sur les frais contingents et autres. Ce règlement stipule que les représentants doivent être des agences commerciales ou de vente établies de bonne foi, dont l'entrepreneur se sert pour obtenir des marchés. L'entreprise et l'agence de vente doivent entretenir des relations suivies, excluant les agents temporaires et prévoyant des commissions justes et raisonnables.

2.1.5.4 Programme de planification de la production — Évaluation continue de la capacité industrielle

Aux termes de ce programme, le *Department of Defense* (DOD) des États-Unis réévalue constamment les capacités de production des industries américaines. Il (DOD) s'assure qu'elles sont capables de produire, en quantités suffisantes et à temps, le matériel nécessaire pour appuyer les forces armées américaines en période d'urgence. La politique du DOD permet à certaines sociétés canadiennes de participer, sur un pied d'égalité avec les entreprises américaines, à la production d'une vaste gamme d'articles de défense prévus par ce programme. Au moyen d'un accord négocié avec le DOD, la CCC/CAE administre seule la participation des industries canadiennes au programme, et notamment leur accession au titre de producteurs éventuels des agences américaines d'achats militaires. Un producteur futur d'articles de défense, au niveau des marchés principaux, est assuré qu'on lui fournira l'occasion de concurrencer les fournisseurs habituels en ce domaine.

Une entreprise canadienne non participante peut tenter de devenir un producteur éventuel homologué du programme en évaluant d'abord ses capacités pour déterminer quelle participation (comme principal adjudicataire, sous-traitant ou les deux) est souhaitable. Cette évaluation, en consultation avec la CCC/CAE, est exigée. Si elle souhaite devenir principal adjudicataire, l'entreprise doit préciser son désir de produire un article déterminé, en écrivant directement à l'agence américaine d'achats appropriée. La lettre doit faire état des capacités de production et comprendre une liste des marchés de production militaire en cours ou antérieurement obtenus pour l'article proposé. Si elle préfère la sous-traitance, elle doit envoyer une lettre semblable directement aux adjudicataires principaux dont elle

a déjà obtenu des sous-traitances; la missive doit être adressée au représentant de la planification de l'industrie.

Certains producteurs canadiens ont obtenu d'importants marchés en participant à ce programme. Nous incitons fortement les sociétés canadiennes à examiner en profondeur cette possibilité. En tant que producteur éventuel homologué, une entreprise canadienne est assurée de recevoir toutes les DDP publiées pour la section à laquelle elle s'est inscrite. On peut obtenir des renseignements supplémentaires détaillés auprès de la CCC/CAE (téléphone (819) 997-5265).

2.1.6 U.S. Defense Acquisition Regulation (DAR)

Pour conclure cette section, voici à titre documentaire les paragraphes 6-504 et 6-505 du DAR qui traitent des achats effectués auprès du Canada par les agences d'achats militaires:

6-504 Procedures for Canadian Purchases.

6-504.1 Bidding Procedures.

a) Solicitation of Canadian Firms.

- (1) Except as provided in (2) below, Canadian firms shall be included on bidders mailing lists and comparable source lists only upon request by the Canadian Commercial Corporation. Such requests shall be forwarded by the Canadian Commercial Corporation to the activity having acquisition responsibility for the supplies or services involved.*
- (2) Canadian planned producers under the Industrial Readiness Production Planning Program shall be included on bidders mailing lists for their planned items.*
- (3) Solicitations shall be sent directly to Canadian firms appearing on the appropriate bidders mailing lists. A complete copy of the solicitation and a listing of all Canadian firms solicited shall be sent to the Canadian Commercial Corporation Export Supply Centre.*
- (4) Upon request by the Canadian Commercial Corporation, solicitations shall be furnished to it even though no Canadian firms were solicited.*
- (5) Small purchases, as defined in Section III, Part 6*, (of the DAR) normally should be handled directly with Canadian firms and not through the Canadian Commercial Corporation.*

*MAINLY MEANS PURCHASES OF LESS THAN \$10,000.

b) Submission of Offers

- (1) As indicated in 6-504.2 below, the Canadian Commercial Corporation should normally be the prime contractor. In order to indicate its acceptance of bids or proposals by individual Canadian companies, the Canadian Commercial Corporation issues a letter supporting the Canadian offer and containing the following information: name of the Canadian offerer; confirmation and endorsement of the bid in the name of the Canadian Commercial Corporation and a statement that the Corporation shall subcontract 100% with the offerer.*