

Comment vendre du matériel non-militaire au gouvernement des Etats-Unis

Voici le deuxième d'une série d'articles conçue pour aider les entreprises canadiennes désireuses d'exploiter les débouchés du marché public du gouvernement fédéral des Etats-Unis. Le premier article est paru dans *CanadExport*, vol. 8, n° 10, du 1^{er} juin 1990.

Les marchés publics

Le gouvernement fédéral des Etats-Unis vise à maintenir des modalités d'achats publics ouvertes et des contrats qui soient soumis à la concurrence maximale autorisée par la législation intérieure, les accords commerciaux et les exigences des programmes propres aux Etats-Unis.

Les entreprises qui approvisionnent le gouvernement fédéral canadien estiment que leur expérience globale de la préparation des offres et des propositions gouvernementales peut leur servir sur le marché fédéral des Etats-Unis.

Sources des avis et adjudications

Les entreprises canadiennes peuvent viser des contrats supérieurs à 25 000 \$ US. Les avis de sollicitation et les adjudications visant les débouchés du marché public américain sont publiés, aux Etats-Unis, dans le *Commerce Business Daily (CBD)*. Les avis relatifs aux contrats fédéraux américains qui relèvent de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, sont également publiés au Canada dans *Marchés publics*.

Une autre brochure intitulée *Doing Business with the Federal Government* peut aider les entreprises à identifier les perspectives initiales et les contacts préliminaires. Ce document explique le rôle des divers ministères et agences, et indique les produits les plus demandés.

Cette brochure est l'un des nombreux ouvrages disponibles auprès de l'U.S. General Services Administration (GSA) ou des agences spécialisées. Le rôle du GSA est semblable à celui d'Approvisionnement et Services Canada.

Contrats relatifs aux services de consultation

Les entreprises qui s'intéressent aux

contrats de consultation feraient bien de commencer par consulter cette brochure. Car elles devront faire des recherches poussées sur les besoins, la structure, le personnel et les programmes visés. L'Ambassade de Washington peut également fournir d'autres contacts.

Ces firmes devraient envisager de soumettre des propositions non sollicitées ou de conclure des accords de partenariat avec des entrepreneurs principaux ou des agences centrales d'informations.

Bon nombre de transactions sont sous-traitées; et la sous-traitance est souvent encouragée, notamment pour les projets importants ou d'un haut niveau technique. Les avis publiés par le *CBD* offrent un moyen d'identifier d'éventuels partenaires commerciaux.

Contrats de denrées

Les contrats importants peuvent prendre de nombreuses formes, parmi lesquelles: la **demande de proposition** (dans laquelle le prix n'est qu'un facteur parmi d'autres), l'**invitation à soumissionner** (dans laquelle le gagnant est le moins disant soumissionnaire responsable) — généralement administrés par des ministères ou agences spécialisées — et les contrats à terme conclus avec la GSA. Si un produit se vend bien sur le marché américain ou auprès du gouvernement canadien, et si les recherches font état d'un besoin concernant ce produit parmi les nombreux clients du gouvernement fédéral, un contrat à terme du GSA serait probablement indiqué.

Ce type de contrat est un accord portant sur la vente de certains produits, à un prix déterminé, et pour une certaine période (généralement un an), sans indication de quantité et sans aucune garantie de commande.

Les exportateurs qui obtiennent un contrat à terme doivent néanmoins s'adresser eux-mêmes à leurs clients éventuels; mais ce type de contrat met en place le mécanisme de transaction, et facilite les achats pour les clients fédéraux.

Les contrats à terme prévus pour chaque catégorie de produits sont offerts à des époques différentes de l'année. Les avis sont publiés dans *CBD*. Un grand nombre d'entreprises canadiennes commencent par travailler avec un distributeur ou un revendeur américain qui s'occupe déjà d'un contrat à terme, afin d'apprendre comment le marché fonctionne et d'évaluer son potentiel, avant de négocier un contrat à terme pour leur propre compte.

Documents de soumission

Pour recevoir des documents de soumission, une entreprise doit se procurer la formule de demande visant la **Liste d'envoi du soumissionnaire (Bidder's Mailing List)** auprès du GSA, du ministère, ou de l'agence visée; et doit la retourner ensuite dûment remplie.

Pour répondre à un avis du *CBD*, communiquer avec l'agent d'affermage dont le nom figure sur l'avis de sollicitation.

Pour obtenir d'autre renseignements, ou pour recevoir des exemplaires des documents et publications mentionnés dans cet article, communiquer, à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), avec : Doreen Conrad, Direction de l'expansion du commerce et du tourisme avec les Etats-Unis (UTW), 125 prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 998-9441; ou avec : J. Bradt, Ambassade du Canada, 501 Pennsylvania Avenue NW, Washington, D.C. 20001. Tél. : (202) 882-1740. Télécopieur : (202) 682-7619.

Numéros à noter

Voici les numéros de l'ambassade du Canada à Tel Aviv, Israël : téléphone: 972 (3) 5272929 (numéro principal), 972 (3) 5272931/32/33/34/35; télécopieur: 972 (3) 5272333. Les numéros de téléphone des sections d'immigration et des services consulaires demeurent inchangés, soit: 972 (3) 448147/48/62 (immigration); 972 (3) 5465810/11 (consulaire).