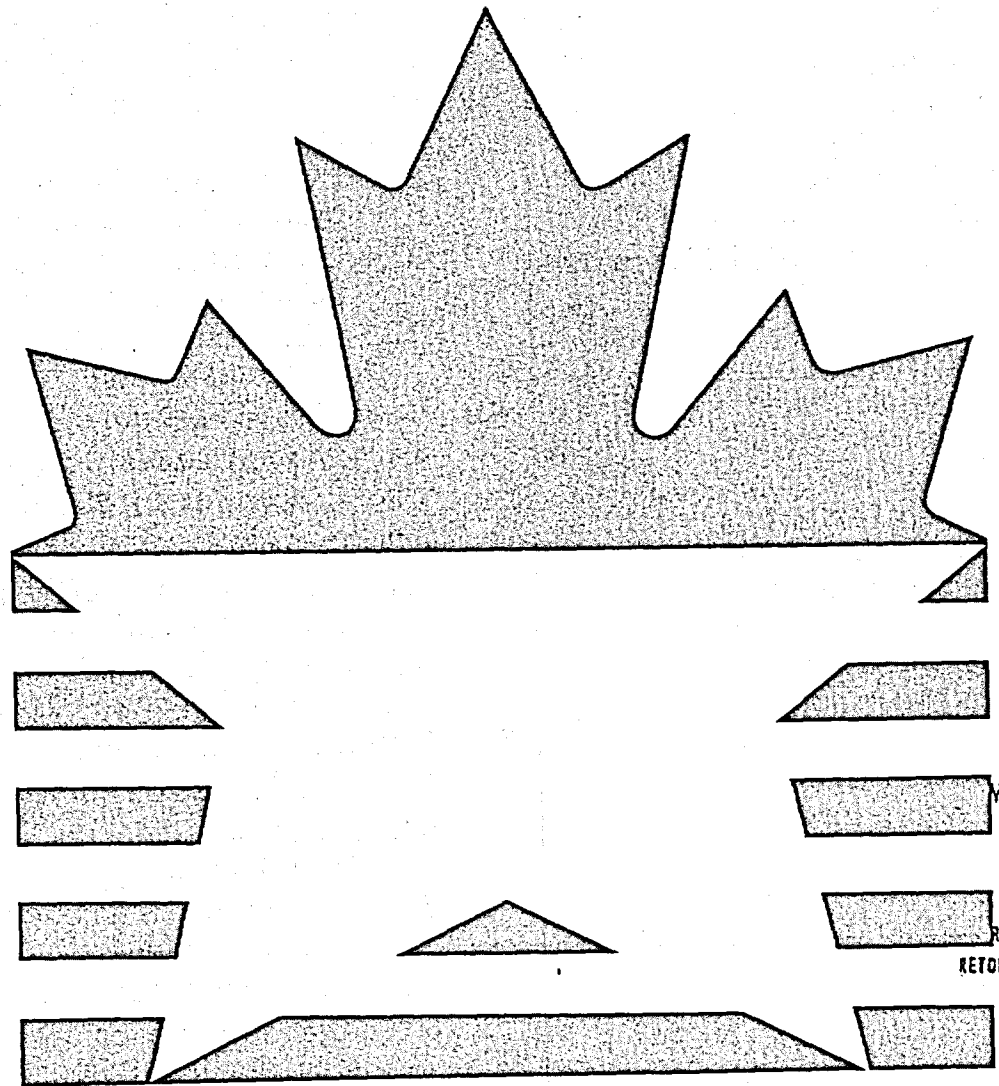


CA1  
EA659  
87C13f  
DOCS

# L'industrie canadienne et le marché américain de la défense



# L'industrie canadienne et le marché américain de la défense



43-753-733

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

OCT 16 1987

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

Ministère des Affaires extérieures  
Direction générale des programmes de défense  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

1987

## Titre des chapitres

1.0 Sommaire — Guide pour l'entrée sur le marché	5
2.0 Ministères du gouvernement du Canada — Responsabilités	7
3.0 Accès au marché de défense américain	8
4.0 Contraintes du marché	8
5.0 Identification du marché	9
6.0 Adjudication des contrats	10
7.0 Sous-traitance	13
8.0 Exigences contractuelles	13
9.0 Tarifs américains et entrée en franchise	16
10.0 Exportation des États-Unis d'articles de défense	18
11.0 Sécurité industrielle de la défense	19
12.0 Divers	22

## Table des matières

<b>Liste des sigles utilisés dans cette publication</b>		4
1.0	<b>Sommaire — Guide pour l'entrée sur le marché</b>	5
1.1	Généralités	5
1.2	Accès du Canada	5
1.3	Contraintes du marché	5
1.4	Liste de contrôle applicable au marché	5
2.0	<b>Ministères du gouvernement du Canada — Responsabilités</b>	7
3.0	<b>Accès au marché de défense américain</b>	8
3.1	L'accord de partage de la production de défense	8
3.2	L'accord de partage du perfectionnement de défense	8
3.3	U.S. Federal Acquisition Regulations	8
4.0	<b>Contraintes du marché</b>	8
4.1	Principales restrictions	8
4.2	Conditions spéciales	8
4.3	DFARS 25.70	8
4.4	Commandes réservées aux petites entreprises	9
4.5	Politique nationale de divulgation des États-Unis	9
5.0	<b>Identification du marché</b>	9
5.1	Possibilités de contrat	9
5.2	Bureaux d'achat du DoD/Contrats	9
5.3	Entrepreneurs américains/ sous-traitance	9
6.0	<b>Adjudication des contrats</b>	10
6.1	Agences américaines d'achats de la défense	10
6.2	Corporation commerciale canadienne	10
6.3	Procédés de sollicitation et d'appel d'offres des forces militaires américaines	10
6.4	Appel d'offres	11
6.5	Demande de propositions	11
6.6	Demande de prix	11
6.7	Devises	11

6.8	Activités de la CCC relativement aux appels d'offres	11	9.0	<b>Tarifs américains et entrée en franchise</b>	16
6.9	Soumission des offres	12	9.1	Autorisation spéciale	16
6.10	Sources de marchés éventuels	12	9.2	Certificat d'entrée	16
6.11	Listes américaines d'adresses de soumissionnaires	12	9.3	Matériel importé	16
6.12	Commerce Business Daily	12	9.4	Conditions essentielles	16
6.13	Programme de planification de la production industrielle	12	9.5	Remboursement des droits de douane pour les exportations de marchandises fabriquées ou produites au Canada	16
<b>7.0</b>	<b>Sous-traitance</b>	13	9.6	Remise de douane sur les biens importés aux fins de transformation et d'exportation	17
7.1	Entre compagnies	13	9.7	Importation temporaire de marchandises des États-Unis au Canada	17
7.2	Normes de gestion	13	9.8	Importation temporaire aux fins de fabrication	17
7.3	Conditions	13	9.9	Importation temporaire de marchandises du Canada aux États-Unis	17
7.4	Représentants des ventes	13	9.10	Marchandises renvoyées des États-Unis au Canada aux fins de réparation, de modification, d'ajustage ou d'essai	17
<b>8.0</b>	<b>Exigences contractuelles</b>	13	9.11	Formulaire 4455 des douanes américaines «Certificate of Registration»	17
8.1	Généralités	13	<b>10.0</b>	<b>Exportation des États-Unis d'articles de défense</b>	18
8.2	Spécifications et normes	13	10.1	Matériel/documents non classifiés	18
8.2.1	Spécifications par abonnement	14	10.2	Données techniques non classifiées divulguant une technologie stratégique	18
8.2.2	Marchés principaux/spécifications	14	10.3	Matériel classifié/non classifié (licence d'exportation obligatoire)	18
8.2.3	Sous-traitance/spécifications	14	<b>11.0</b>	<b>Sécurité industrielle de la défense</b>	19
8.3	Assurance de la qualité	14	11.1	Agrément de sécurité	19
8.3.1	Mode d'application	14	11.2	Visites de représentants canadiens aux États-Unis	19
8.4	Homologation des produits aux États-Unis et listes américaines des produits homologués	14	11.3	Visites de représentants américains au Canada	20
8.4.1	Listes des produits homologués	15	11.4	Exigences contractuelles	20
8.4.2	Marche à suivre pour les fabricants canadiens	15			
8.5	Vérification et analyse des coûts	15			
8.5.1	Analyse des coûts précédant l'octroi d'un marché	15			
8.5.2	Vérification des coûts après exécution du marché	15			
8.5.3	Vérifications spéciales par le U.S. General Accounting Office (G.A.O.) et d'autres agences	15			
8.6	Priorités et répartition	15			

11.5	Approbation d'entreprises canadiennes	20
11.6	Transmission de documents et de matériel	20
11.7	Représentation des États-Unis	21
11.8	Sommaire	21
12.0	Divers	22
12.1	Programme d'aide militaire	22
12.2	Ventes militaires à l'étranger	22
12.3	Taxe de vente fédérale canadienne	22
12.4	Taxes de vente provinciales canadiennes	22
<b>Annexe</b>		
	Adresses des délégués commerciaux canadiens aux États-Unis	23

## Liste des sigles utilisés dans cette publication

<b>AFCEA</b>	— Armed Forces Communications and Electronics Association	<b>DFAR</b>	— U.S. Defense Supplement — Federal Acquisition Regulations
<b>AO</b>	— Appel d'offres	<b>DGAQ</b>	— Directeur général — Assurance de la qualité
<b>APPD</b>	— Accords canado-américains de partage du perfectionnement de défense	<b>DGMPN</b>	— Directeur — Génie et maintenance — Planification et normalisation
<b>AQ</b>	— Assurance de la qualité	<b>DGPD/MAE</b>	— Direction générale des programmes de défense, ministère des Affaires extérieures
<b>BML</b>	— Liste américaine d'adresses de soumissionnaires	<b>DISCO</b>	— U.S. Defense Industrial Security Clearance Office
<b>CBD</b>	— Commerce Business Daily	<b>DLA</b>	— U.S. Defense Logistics Agency
<b>CCC</b>	— Corporation commerciale canadienne	<b>DO</b>	— L'une des cotes de priorité américaines
<b>CRPE</b>	— Commandes réservées aux petites entreprises	<b>DVDS</b>	— Directeur — ventes de défense (soutien)
<b>DCASR</b>	— U.S. Defense Contract Administrative Services Region	<b>DX</b>	— L'une des cotes de priorité américaines
<b>DDP</b>	— Demande de proposition	<b>FARS</b>	— U.S. Federal Acquisition Regulation
<b>DdP</b>	— Demande de prix	<b>ISS</b>	— U.S. Department of Defense Index and Specifications and Standards
		<b>ITARR</b>	— U.S. International Traffic in Arms Regulations
		<b>LPH</b>	— Listes (américaines) des produits homologués
		<b>MAP</b>	— Programme d'aide militaire
		<b>MAS</b>	— Ministère des Approvisionnements et Services
		<b>MDN</b>	— Ministère de la Défense nationale
		<b>MEIR</b>	— Ministère de l'Expansion industrielle régionale
		<b>MILSPECS</b>	— Military Specifications
		<b>MRN</b>	— Ministère du Revenu national
		<b>PPID</b>	— Programme canadien de productivité de l'industrie de la défense
		<b>PPPI</b>	— Programme de planification de la production industrielle
		<b>SACDEU</b>	— Bureau de la zone de gestion — Services administratifs des contrats de défense des États-Unis
		<b>SHC</b>	— Service d'homologation conjointe (Joint Certification Service)

## 1.0 Sommaire — Guide pour l'entrée sur le marché

Remarque: (CH-) signifie que le chapitre indiqué donne plus de détails.

### 1.1 Généralités

Le Canada et les États-Unis sont les plus importants partenaires commerciaux au monde; dans le cadre de cette activité, le département américain de la Défense achète plus de biens et de services que tout autre acheteur éventuel.

Les accords entre le Canada et les États-Unis sur le partage du perfectionnement et de la production de défense et la dispense du *Buy American Act* et des droits de douane permettent généralement aux fournisseurs canadiens d'avoir accès à ce marché.

Toute compagnie qui offre un produit de qualité à un prix concurrentiel devrait envisager de profiter de cet accès.

### 1.2 Accès du Canada (CH 3.0)

Les conditions d'accès à ce marché par les compagnies canadiennes, en vertu des accords entre les États-Unis et le Canada sur le partage du perfectionnement et de la production de défense, sont incorporées dans les *United States Federal Acquisition Regulations, Department of Defense Supplement (DFARS)*, partie 25.71 et annexe T-201.

### 1.3 Contraintes du marché (CH 4.0)

Même si les compagnies canadiennes ont généralement accès à ce marché, il existe certaines contraintes. Les principales restrictions sont:

- i) les produits alimentaires
- ii) les textiles
- iii) les matériaux de construction
- iv) les commandes réservées aux petites entreprises
- v) la construction navale

Il arrive aussi parfois que la technologie américaine soit considérée comme secrète en ce sens qu'il n'est pas dans l'intérêt national des États-Unis de la révéler à un autre pays.

### 1.4 Liste de contrôle applicable au marché

Pour réussir, une compagnie devra consacrer des efforts considérables à la pénétration de ce marché; avant d'entreprendre ce travail, il est cependant recommandé de communiquer avec:

Le ministère des Affaires extérieures  
Direction générale des programmes de défense  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél.: (613) 996-1836

Voici certains des facteurs dont vous devrez tenir compte:

- a) l'identification des produits au moyen du code de classification fédérale des É.-U. (code des services et des produits) ou par la Corporation commerciale canadienne (CCC);
- b) l'identification (voir le MAE) des agences d'achat afin d'établir une liste de vos produits (CH 6 et 7).

#### Contrat avec le département de la Défense des États-Unis (DoD)

- i) Voir « Ventes militaires ».
- ii) Identifier l'acheteur de l'agence américaine.
- iii) Visiter en personne l'acheteur américain afin de déterminer les possibilités.
- iv) Se faire inscrire à la liste des ressources par l'intermédiaire de la CCC.
- v) Assurer un suivi (avec ou sans représentant).

#### Contrat avec les principaux entrepreneurs des États-Unis

- i) Consulter l'annuaire des sous-traitants (*Subcontracting Directory*) du DoD des É.-U. (liste des principaux entrepreneurs).
- ii) Identifier les compagnies.
- iii) Envoyer une lettre aux délégués commerciaux appropriés.
- iv) Communiquer en personne avec l'acheteur.
- v) Assurer un suivi (avec ou sans représentant).
- c) Réévaluer le coût et les avantages de la recherche de ce marché.
- d) S'abonner au *Commerce Business Daily* des É.-U. (CH 5 et 6). C'est la publication la plus importante pour ce marché. Elle donne les sollicitations, les acheteurs et les adjudications de contrats. L'abonnement annuel coûte environ 250 \$US et on peut l'obtenir en s'adressant au:

Superintendent of Documents  
Government Printing Office  
Washington, D.C. 20402  
U.S.A.  
Tél.: (202) 783-3238

- e) Pour évaluer les produits de défense et les possibilités avec les principaux entrepreneurs américains, visiter les expositions de défense à Washington, D.C. (communiquer avec l'ambassade du Canada). Ces expositions sont commanditées par les organismes militaires des É.-U. et, normalement, il est possible de les visiter gratuitement.

Forces navales — fin mars/début avril  
(Mer-Air-Espace)

AFCEA — juin (Armed Forces Communication and Electronics Association)

Marines — juillet

Armée — septembre

Armée de l'air — octobre

Pour être admis, il faut présenter deux pièces d'identité, une avec photo et une de votre compagnie.

- f) Évaluer les exigences concernant les certificats de sécurité pour les installations et le personnel (Approvisionnement et Services Canada/Sécurité industrielle, tél.: (613) 953-3613). (CH 11.0)
- g) Se faire inscrire auprès du *Joint Certification Office* (JCO), Battle Creek, Michigan (formule DD 2345) disponible à la DGPD/MAE ou au JCO au (616) 962-6511, poste 6814. (CH 10)
- h) Déterminer s'il sera nécessaire d'obtenir un permis d'exportation des É.-U. S'il est possible que vous ayez à recevoir du matériel ou des documents classifiés, communiquer avec l'ambassade du Canada à Washington ou avec le MAE. (CH 10)
- i) Évaluer et étudier les *U.S. Federal Acquisition Regulations* et leur *Defense Supplement* (DFARS), en particulier les sous-chapitres 25, 52 et l'annexe T. 201. Bien qu'il soit possible d'obtenir les règlements complets du *U.S. Government Printing Office*, on peut en avoir des extraits en s'adressant au ministère des Affaires extérieures (MAE), à la Corporation commerciale canadienne (CCC) ou au bureau de la Zone de gestion — Services administratifs des contrats de défense des États-Unis (SACDEU) à Ottawa.
- j) Évaluer les exigences en matière d'assurance de la qualité, communiquer avec le SACDEU ou avec le Directeur général — Assurance de la qualité, au ministère de la Défense nationale (DGAQ/MDN). (CH 8)
- k) Évaluer les exigences concernant l'homologation du produit ou l'essai du premier article. Vérifier auprès de l'acheteur. Le MDN et le SACDEU peuvent donner des conseils en cette matière. (CH 8)
- l) Obtenir les spécifications et les dessins (CH 8.0) en s'adressant au  
 Naval Publications and Forms Center  
 5801 Tabor Avenue  
 Philadelphia, PA 19120  
 Tél.: (215) 697-3321
- Au moins deux compagnies canadiennes peuvent fournir un service plus rapide moyennant rémunération, soit MICROMEDIA et CALIAN Technology, toutes deux dans la région d'Ottawa.
- m) Établir des contacts avec:
- 1) la Direction générale des programmes de défense, ministère des Affaires extérieures, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2; tél.: (613) 996-1836;
  - 2) le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), bureau du secteur d'Ottawa, ou le bureau du MEIR de votre région;
  - 3) la Corporation commerciale canadienne, 50, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1A 0S6; tél.: (613) 995-9144;
- 4) le Directeur — Ventes de défense (Soutien), ministère de la Défense nationale; tél.: (613) 992-9605;
  - 5) le département de la Défense des É.-U., SACDEU, Ottawa; tél.: (613) 992-2687;
  - 6) les délégués commerciaux du Canada aux États-Unis — voir l'annexe;
  - 7) le ministère provincial du Commerce ou de l'Industrie.
- g) Avant de décider d'engager un agent, il convient d'en discuter avec le délégué commercial canadien affecté à l'ambassade du Canada à Washington, aux consulats ou aux bureaux commerciaux.

REMARQUE:

- (1) Le marché américain de la défense exige un travail considérable de commercialisation, non seulement pour rassembler tous les renseignements nécessaires à la compréhension du marché, mais aussi pour identifier l'acheteur d'un produit particulier et pour continuer sans relâche les sollicitations (documents de soumissions, demandes de propositions, demandes de prix et demandes de soumissions).
- (2) Dans la recherche de ce marché, il est possible d'obtenir beaucoup d'aide des gouvernements, tant fédéral que provinciaux. En raison des règlements, des procédures et des interprétations, il est recommandé de consulter leurs agents avant de consacrer du temps, de l'argent et des efforts dans la recherche de ce marché.

## 2.0 Ministères du gouvernement du Canada — Responsabilités

Il est possible d'obtenir de l'aide de plusieurs ministères et organismes du gouvernement pour la mise en marché des produits de défense aux États-Unis.

a) Le ministère des Affaires extérieures:

- Responsable de la gestion des accords canado-américains de partage du perfectionnement et de la production de défense
- Conseils en matière de commercialisation
- Aide financière par l'intermédiaire du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)
- Organisation des missions de commercialisation en provenance ou à destination des États-Unis
- Expositions commerciales
- Service des délégués commerciaux

b) Le ministère de l'Expansion industrielle régionale:

- Responsable du développement industriel
- Administration du Programme de productivité de l'industrie de défense (PPID)
- Responsable de la gestion des projets canado-américains de perfectionnement avec partage des coûts
- Accès aux organismes fédéraux par l'entremise des bureaux régionaux

c) Le ministère de la Défense nationale (MDN):

- Achète son propre matériel de défense par l'intermédiaire du ministère des Approvisionnements et Services et fournit de ce fait un marché national
- Assure un soutien aux ventes (Directeur — Ventes de défense (Soutien) (DVDS)), Assurance de la qualité (Directeur général — Assurance de la qualité (DGAQ)) et homologation des produits (Directeur — Génie et maintenance — Planification et normalisation (DPNGM))

d) Le ministère des Approvisionnements et Services (MAS):

- Responsable de la base industrielle de la défense du Canada
- Réponse aux contrats pour projets partagés de perfectionnement dans le cadre du PPID et pour les contrats de la CCC
- Services de certificat de sécurité au besoin
- Directives concernant le coût des services de vérification, l'analyse et les profits

e) La Corporation commerciale canadienne (CCC):

- Agit comme entrepreneur principal pour les acquisitions du département de la Défense des É.-U., et le fournisseur canadien agit comme sous-traitant pour la totalité des besoins de la Corporation

- Fournit l'accréditation obligatoire et approuve la liste d'adresses de soumissionnaires et les soumissions (compagnies et produits)
- Sert de source pour les agences d'achat du département de la Défense des É.-U.
- Aide les entrepreneurs à préparer leurs soumissions
- Garantit le rendement de ses sous-traitants
- Perçoit et transmet les paiements des contrats
- Administre au Canada le *U.S. Industrial Preparedness Program* et assure les visites des installations des entrepreneurs canadiens éventuels

f) Le bureau des Services administratifs des contrats de défense des États-Unis (SACDEU) de la *U.S. Defense Logistics Agency*, à Ottawa, administre les contrats du département de la Défense des É.-U. au Canada:

- Il agit comme conseiller pour la plupart des facettes des contrats du DoD, y compris l'emballage, l'étiquetage, le transport, l'assurance de la qualité et le paiement
- Il s'occupe d'obtenir les approbations officielles pour les représentants canadiens qui doivent visiter les installations du gouvernement américain

g) Le ministère du Revenu national — Douanes et accise:

- Remise des droits de douane
- Remboursement des droits de douane

h) Plusieurs gouvernements provinciaux ont des spécialistes et des programmes de soutien pour la commercialisation des produits de défense. Il est recommandé de se renseigner auprès du ministère provincial de l'industrie ou du commerce approprié.



### 3.0 Accès au marché de défense américain

L'accès à ce marché pour les compagnies canadiennes est rendu possible par les accords canado-américains de partage du perfectionnement et de la production de défense inclus dans les *United States Federal Acquisition Regulations, Department of Defense Supplement (DFARS)*, partie 25.71 et annexe T-201.

#### 3.1 L'Accord de partage de la production de défense

L'Accord de partage de la production de défense offre aux compagnies canadiennes l'occasion de fournir aux Forces armées américaines une vaste gamme de biens et de services en concurrence avec les compagnies américaines. Une grande proportion de l'industrie de défense du Canada est perçue comme une partie de la base industrielle de défense de l'Amérique du Nord; les compagnies canadiennes peuvent être des producteurs éventuels homologués des É.-U. et, dans bien des secteurs, les compagnies canadiennes sont considérées par les acheteurs américains de matériel militaire comme des sources américaines.

#### 3.2 L'Accord de partage du perfectionnement de la défense

Un programme parallèle, l'accord canado-américain de partage du perfectionnement de la défense, prévoit le financement conjoint par les gouvernements du Canada et des États-Unis de projets de recherche et de perfectionnement pour lesquels l'entrepreneur principal est une compagnie canadienne, et la part du Canada est financée dans le cadre du Programme de productivité de l'industrie de défense (PPID). L'annexe T-201.2 des DFAR fait autorité en la matière en ce qui a trait au gouvernement des États-Unis.

#### 3.3 U.S. Federal Acquisition Regulations

Les *U.S. Federal Acquisition Regulations* réglementent l'achat de biens et de services par le gouvernement américain. Le *Defense Supplement (DFAR)* donne les directives et les règlements qui s'appliquent à la sollicitation et aux achats par contrat du département de la Défense.

Ces règlements sont susceptibles d'être modifiés plusieurs fois par année; il convient donc de s'assurer, avant de prendre un engagement, que les renseignements utilisés sont à jour.

Les FAR et les DFAR sont tenus à jour par les bureaux suivants à Ottawa:

- Direction générale des programmes de défense, MAE
- CCC
- SACDEU, Ottawa

### 4.0 Contraintes du marché

#### 4.1 Principales restrictions

Même si les compagnies canadiennes ont, en règle générale, accès au marché de défense des É.-U., il existe certaines contraintes qui sont indiquées dans les *U.S. Federal Acquisition Regulations Defense Supplement (DFARS)* et dans la version annuelle de la *United States Appropriations Act*.

Les principales restrictions sont:

- i) la construction navale
- ii) les produits alimentaires
- iii) les textiles
- iv) les matériaux de construction
- v) les commandes réservées aux petites entreprises

Il arrive aussi parfois qu'il soit considéré dans l'intérêt national des États-Unis d'exercer un contrôle rigoureux sur certaines technologies américaines et de ne pas les révéler à d'autres pays.

#### 4.2 Conditions spéciales

En diverses occasions, on a inclus dans la législation américaine sur les dépenses de défense des conditions spéciales qui pourraient restreindre l'utilisation des fonds autorisés à l'avantage des producteurs américains. Ces restrictions législatives ont tendance à être perpétuées dans les versions annuelles subséquentes des *Defense Appropriation Acts* et, parfois, elles réduisent de façon permanente la part de la participation canadienne dans les programmes de défense américains. Certaines de ces restrictions sont exposées ci-après.

#### 4.3 DFARS 25.70

Les DFARS 25.70 mettent en vigueur les restrictions de la *Defense Appropriations Act* applicables aux produits suivants:

- Aliments, vêtements, coton, bois, soie tissée, fil de soie pour tissu à cartouches, tissu synthétique, métaux et outils spécialisés. Ces restrictions sont connues sous le nom de modification Berry.
- Les autobus (25.7006)
- Les contrats de recherche et de développement (25.7007 — modification Bayh)
- Construction de principaux composants pour coques ou superstructures de navires (25.7005 — modification Burns et Tollefson)
- Machines à écrire manuelles (25.7004)
- Contrats de construction

REMARQUE: Périodiquement, certaines de ces restrictions sont levées, par exemple, dans le cas des métaux spécialisés; par conséquent, si les produits de défense que vous exportez comprennent ces articles, renseignez-vous auprès de la Direction générale des programmes de défense.

#### 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

la responsabilité.

- c) Dans la section de l'adjudication des contrats du *Commerce Business Daily*, on trouve la liste des adjudicataires qui sont classés par catégorie de produits.
- d) Une lecture attentive des publications commerciales consacrées à la défense peut aider à identifier les industries de défense.
- e) Il se tient chaque année à Washington des expositions de matériel de défense, où des entrepreneurs de défense américains et étrangers exposent leurs produits et font connaître leurs possibilités.

## 6.0 Adjudication des contrats

### 6.1 Agences américaines d'achats de la défense

La structure militaire des États-Unis est dirigée par le secrétaire à la Défense dont le département (DoD) est le groupe politique. Chacune des trois armes est organisée en un département militaire opérationnel, soit les départements de l'armée, des forces navales et des forces aériennes. Il incombe à chacun de ces départements de se procurer le matériel et les services répondant à ses besoins.

En plus des départements militaires, les agences suivantes du département de la Défense achètent du matériel et des services:

- a) la Defense Logistics Agency (DLA) — Ses besoins ne se limitent pas à des systèmes de défense perfectionnés ou propres à un seul département militaire; la DLA a établi plusieurs centres d'approvisionnement de défense, responsables chacun des achats d'un certain nombre de produits différents;
- b) la Defense Communications Agency;
- c) la Defense Nuclear Agency.

Les politiques d'achat du DoD et des départements militaires sont codifiées dans une publication intitulée *Federal Acquisition Regulations* (FAR). Les compagnies canadiennes peuvent consulter les FAR en s'adressant à la DGPD ou à la CCC.

### 6.2 Corporation commerciale canadienne (CCC)

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est une société canadienne de la Couronne qui joue surtout le rôle d'organisme de négociation de marchés lorsque d'autres pays ou des organismes internationaux souhaitent acheter à l'échelle, de gouvernement à gouvernement, des biens et services canadiens du gouvernement du Canada. La CCC confie, par voie de sous-traitance, tous les marchés étrangers à l'industrie canadienne. Pour les contrats avec les États-Unis d'une valeur inférieure à 25 000 \$, une compagnie canadienne peut passer directement un contrat avec l'agence d'achat.

### 6.3 Procédés de sollicitation et d'appel d'offres des forces militaires américaines

La CCC agit comme « entrepreneur principal » pour les agences américaines d'achat de la défense. À ce titre, elle reçoit et distribue aux fournisseurs canadiens les documents de soumission (*Bid sets*) touchant les besoins militaires des États-Unis. Issus directement des agences américaines d'approvisionnement militaire, ils sont postés directement à la fois à la CCC et aux entreprises canadiennes dont les noms figurent sur les listes d'adresses de soumissionnaires (voir paragraphe 6.11).

Les compagnies canadiennes qui s'intéressent au marché militaire américain doivent s'enregistrer auprès de la CCC (voir paragraphe 6.11).

Les documents de soumission américains peuvent prendre la forme d'un APPEL D'OFFRES, d'une DEMANDE DE PROPOSITIONS, ou d'une DEMANDE DE PRIX tel qu'exposé ci-après:

#### **6.4 Appel d'offres (AO) (concurrentielles)**

L'AO est un mode d'approvisionnement concurrentiel à publicité officielle ou par soumission scellée. Cette méthode est utilisée pour environ 80 pour cent de tous les achats militaires aux É.-U. Puisque chaque AO donne forcément lieu à une forte concurrence, il est assorti d'exigences rigoureuses et d'une marche à suivre clairement définie. L'acceptation d'une soumission par l'agence américaine occasionne une adjudication immédiate; l'offre doit donc être considérée comme un contrat susceptible d'entrer en vigueur au moment de la présentation. L'AO définit, dans ses clauses, toute restriction susceptible d'empêcher l'octroi d'un marché à un soumissionnaire quelconque.

Puisque la soumission acceptée devient immédiatement un contrat nanti d'engagements juridiques, il faut éviter les erreurs quant aux prix et aux livraisons prévues, à l'interprétation des exigences d'emballage, aux spécifications, etc. On ne peut modifier une soumission après son dépouillement à moins que le soumissionnaire sélectionné ne souhaite rendre son offre plus attrayante pour l'agence américaine.

Puisque plusieurs clauses des documents d'appel d'offres habituels ne s'appliquent pas aux entreprises canadiennes, toutes questions sur ces clauses devraient être clarifiées avec la CCC.

Les soumissions originales doivent être envoyées de façon à être reçues par le bureau indiqué sur l'appel d'offres pas plus tard que la date limite pour la présentation des soumissions. Si une soumission n'est pas reçue à temps, elle sera tout de même étudiée s'il est possible de prouver qu'elle a été mise à la poste au moins cinq (5) jours ouvrables avant la date d'ouverture. La seule preuve acceptable de la date d'expédition est un reçu postal portant un cachet d'oblitération lisible sur l'emballage du paquet contenant la soumission. Les soumissions doivent habituellement être présentées par écrit mais peuvent être modifiées par un télex, un télégramme ou un fac-similé avant l'ouverture des soumissions, selon les dispositions de l'appel d'offres.

Un exemplaire de la soumission doit aussi être présenté à la CCC au plus tard cinq (5) jours ouvrables avant la date prévue pour la fermeture des soumissions.

#### **6.5 Demande de propositions (DDP) (négociées)**

Dans la plupart des cas, la DDP est un mode d'achat concurrentiel, ouvert seulement aux entreprises qui, d'après l'agence d'approvisionnement,

sont nettement en mesure de soumissionner.

Cette méthode compte pour environ 80 pour cent de la valeur financière de tous les achats militaires des États-Unis. Elle fait normalement l'objet d'un concours, mais une DDP peut être publiée sur la base d'une seule source et faire l'objet de négociations subséquentes avec l'adjudicataire éventuel. Votre réponse à une DDP devrait être soumise de la façon décrite plus haut pour un AO.

Une proposition présentée en réponse à une DDP constitue une offre ferme valable pour la période qu'elle stipule. L'entreprise peut la retirer en écrivant à l'agence d'achats américaine avant son acceptation (6.9). Bien que la DDP serve aux achats négociés, la proposition initiale peut donner lieu à une adjudication et à un contrat officiel. Si l'agence d'achats américaine entame des négociations pour varier les termes de la proposition initiale, sa signature et celle de la CCC sont obligatoires pour qu'il y ait contrat.

#### **6.6 Demande de prix (DdP)**

La DdP est une demande de prix et de disponibilité et non pas un engagement irrévocable. L'agence américaine considère cette réponse comme un renseignement plutôt qu'une offre ferme et l'on peut fixer un délai de validité à ce sujet. Une commande passée sur la base d'une réponse à une DdP est fonction de l'acceptation du soumissionnaire.

#### **6.7 Devises**

Les soumissions doivent être formulées en devises américaines. Les contrats accordés à la suite de telles soumissions concurrentielles cachetées ne feront pas l'objet d'un ajustement en raison des pertes ou les gains résultant de la fluctuation du cours des changes.

Cependant, les propositions et les prix peuvent être formulés en devises canadiennes ou américaines. Généralement, au moment de la présentation d'une offre, les entreprises canadiennes choisissent d'établir les prix et d'être payées en devises américaines. Les contrats accordés stipulent que le paiement se fera en devises américaines et ne feront pas l'objet d'un ajustement en raison des pertes ou des gains résultant de la fluctuation du cours des changes.

#### **6.8 Activités de la CCC relativement aux appels d'offres**

Quand la CCC reçoit les documents de soumission des agences d'achats militaires américaines, elle les examine soigneusement pour déterminer s'ils se prêtent à une démarche visant à pressentir les entreprises canadiennes. Cela dépend des trois facteurs suivants:

- a) le caractère adéquat du délai accordé pour préparer les soumissions;
- b) la connaissance d'au moins un fournisseur canadien pouvant être intéressé ou en mesure d'y répondre;

- c) l'absence de conditions susceptibles de restreindre ou d'empêcher l'adjudication à un fournisseur canadien.

### 6.9 Soumission des offres

Les entreprises canadiennes peuvent soumettre leurs offres conformément au paragraphe 6.4. Il est possible de déroger à cette procédure dans le cas des petits achats d'une valeur maximale de 25 000 \$ US; dans ces cas, l'agence américaine d'achats militaires peut pressentir des entreprises canadiennes, recevoir des soumissions et octroyer un marché directement au soumissionnaire choisi.

Quand des compagnies canadiennes reçoivent des documents de sollicitation de sources autres que la CCC, elles doivent aviser sans délai la CCC de leur intention de présenter une soumission.

### 6.10 Sources de marchés éventuels

Les entreprises canadiennes disposent de plusieurs sources d'information pour se garder au fait et explorer les perspectives de marché qu'offrent les agences d'achats américaines. Certaines de ces sources sont présentées dans les paragraphes qui suivent.

### 6.11 Listes américaines d'adresses de soumissionnaires

Les agences américaines d'achats tiennent habituellement une liste d'adresses de soumissionnaires pour chaque produit. Les entreprises canadiennes désirant y figurer au sujet des produits appropriés doivent en faire la demande à la CCC, qui obtiendra des renseignements détaillés sur leurs capacités techniques, manufacturières et financières avant d'appuyer leur démarche.

Selon le supplément du DoD aux FAR (DFAR 25.7104) (a)(1)(i), aucune agence américaine d'achats militaires ne peut inclure un fournisseur canadien sur ses listes à moins que la CCC n'ait certifié et transmis sa demande. Les fournisseurs inscrits reçoivent des copies des documents de demande appropriés directement de l'agence d'achats.

Cependant, les compagnies canadiennes peuvent demander des documents de soumission directement d'une agence américaine même si elles n'ont pas été sélectionnées de la liste des soumissionnaires. Un examen périodique du *Commerce Business Daily* (CBD), dont on traite au paragraphe 6.12, identifiera les possibilités.

Le maintien des noms sur les listes d'adresses des soumissionnaires par les agences américaines d'achats militaires dépend des réponses envoyées pour chaque AO, DDP et DdP: soumission, proposition, prix ou brève note justifiant l'absence de telles réponses. Cette note doit être envoyée directement à l'agence américaine concernée (avec copie à la CCC) si l'agence a expédié directement le document. Si c'est la CCC qui a envoyé l'AO, la DDP ou la DdP, il faut remplir et retourner à la CCC l'avis d'incapacité à soumissionner (*Failure to Quote Notice*) qui accompagne le document de

demande. La Corporation informera alors l'agence au nom de la compagnie canadienne. Les agences américaines d'achats militaires ont coutume de radier des listes les noms des entreprises ayant omis d'envoyer une réponse quelconque à des AO, DDP ou DdP.

### 6.12 Le Commerce Business Daily

Le *Commerce Business Daily*, publié par le département du Commerce des É.-U., donne de précieux renseignements aux entreprises intéressées à soumissionner sur le marché de la défense américain. On y publie régulièrement des renseignements sur l'octroi de marchés, les exigences courantes, les avis préalables à l'invitation et des renseignements préliminaires sur les achats prévus. Les compagnies canadiennes intéressées peuvent s'abonner au *Commerce Business Daily* en écrivant au:

Superintendent of Documents  
Government Printing Office  
Washington, D.C. 20402  
Tél.: (202) 783-3238

L'abonnement annuel coûte environ 250 \$ US (posté en première classe) et il est possible de souscrire à un abonnement d'essai de six mois seulement. Le paiement doit être envoyé au U.S. *Government Printing Office* avec un chèque à l'ordre du *Superintendent of Documents*. Il faudra compter au moins deux mois avant la livraison du premier numéro.

### 6.13 Programme de planification de la production industrielle

Aux termes de ce programme, le département de la Défense des É.-U. réévalue constamment les capacités de production de la base industrielle américaine pour s'assurer qu'elle est capable de produire en temps voulu les quantités de matériel nécessaires pour appuyer les Forces armées 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 titre de producteurs éventuels homologués, à la production d'une vaste gamme de matériels de défense prévus par ce programme.

Grâce à un accord négocié avec le DoD, la CCC est responsable de la gestion de la participation des entreprises canadiennes à ce programme et, en particulier, de leur accréditation à titre de producteurs éventuels homologués auprès des agences américaines d'achats militaires. Un producteur éventuel homologué d'un produit de défense est assuré qu'on lui fournira l'occasion de concurrencer les fournisseurs habituels en ce domaine.

Une entreprise canadienne non participante peut entreprendre des démarches pour devenir un producteur éventuel homologué dans ce programme en exprimant par écrit à la CCC son désir d'être accréditée pour un produit particulier. L'entreprise doit indiquer dans cette lettre ses capacités de production et donner, s'il y a lieu, une liste des contrats actuels et antérieurs obtenus pour l'article proposé.

## 7.0 Sous-traitance

### 7.1 Entre compagnies

La négociation de marchés sur les biens de défense entre les fabricants canadiens et américains s'effectue strictement sur une base commerciale et entre compagnies. La compagnie canadienne qui se voit offrir une sous-traitance doit faire preuve de prudence, tout comme pour un marché commercial ordinaire. Les conditions concernant les modalités de paiement et la fourniture par le client d'outillage spécial, de données techniques ou d'autre forme d'aide doivent être clairement établies dès le début. Elles peuvent dépendre en partie des conditions du contrat principal entre le gouvernement américain et l'adjudicataire principal. Le sous-traitant canadien n'a aucun recours envers les gouvernements canadien et américain.

### 7.2 Normes de gestion

Le gouvernement américain tend de plus en plus à imposer à ses entrepreneurs éventuels de défense des normes strictes sur les pratiques de gestion, les capacités techniques et de production. Aussi, avant de passer des commandes, d'importants entrepreneurs de défense américains exigent que leurs fournisseurs éventuels satisfassent préalablement aux mêmes critères. Par conséquent, au cours des négociations sur les commandes de matériel de défense, des entreprises américaines peuvent exiger qu'une société canadienne les autorise à inspecter ses systèmes de contrôle de la gestion et de la qualité, ses capacités techniques et de fabrication et à évaluer sa compétence financière.

### 7.3 Conditions

Si l'agence américaine le demande, les *Federal Acquisition Regulations* peuvent exiger que la CCC atteste que la soumission est « juste et raisonnable ». Le département de la Défense des É.-U. a convenu:

- a) que de telles données peuvent être soumises à l'agence contractante du DoD par l'intermédiaire des SACDEU à Ottawa, plutôt qu'au principal adjudicataire; et
- b) que le formulaire canadien approprié du ministère des Approvisionnements et Services peut être utilisé plutôt que le formulaire du DoD, et que les É.-U. accepteront les financements du gouvernement canadien (CCC).

### 7.4 Représentants des ventes

Puisque les entrepreneurs américains sont très largement dispersés à travers le pays, nombre de ces compagnies préféreront peut-être ne pas tenir compte des listes de fournisseurs approuvés, publiées par les gouvernements américain et canadien et recourir plutôt à leurs démarches personnelles. On ne peut trop insister sur la nécessité d'avoir des représentants des ventes pour garder un contact permanent avec les compagnies américaines. Ces contacts sont essentiels pour leur permettre de connaître les fournisseurs canadiens et arriver à les considérer comme participants éventuels aux programmes de défense.

## 8.0 Exigences contractuelles

### 8.1 Généralités

Un contrat américain de défense normal contient plusieurs exigences; les documents de soumission les définissent en détail. La section 52 des DFARS définit la plupart de ces exigences.

Certaines exigences particulières seront étudiées dans ce chapitre:

- 1) spécifications et normes
- 2) assurance de la qualité
- 3) homologation des produits
- 4) vérification et analyse des coûts
- 5) priorités et répartition

### 8.2 Spécifications et normes

Le matériel de défense doit pouvoir résister à des conditions difficiles de manutention et d'utilisation; aussi, les composants et matériaux doivent-ils satisfaire à des normes strictes de qualité. La plupart d'entre eux font l'objet de spécifications militaires (« MILSPECS ») que doit respecter le fournisseur. Les exigences précises de chaque demande, quelle qu'elle soit, sont exposées ou mentionnées dans les documents de soumission. On peut se procurer par la poste les spécifications militaires, les normes et les dessins à l'adresse suivante:

The Commanding Officer  
Naval Publications and Forms Center  
5801 Tabor Avenue  
Philadelphia, PA 19120

Si une entreprise a un besoin pressant de spécifications pour répondre à un document de soumission américain, une demande télégraphique, donnant le numéro du document et exposant sa nécessité pour soumissionner, recevra une réponse prompte. Il existe aussi des compagnies canadiennes qui offrent un service plus rapide (MICROMEDIA à Toronto et à Hull, ainsi que CALIAN Technology à Ottawa).

Un des instruments d'identification est le répertoire des spécifications et normes du DoD (« DoD Index of Specifications and Standards » ou DoD ISS) qui renferme environ 25 000 spécifications courantes et 10 000 normes, et qu'on peut se procurer par abonnement annuel auprès du:

Superintendent of Documents  
Government Printing Office  
Washington, D.C. 20402

Le *National Bureau of Standards* des États-Unis met à la disposition du public son service de recherche et publie un répertoire des normes techniques volontaires (*Voluntary Engineering Standards*) des États-Unis, qui renferme une liste de quelque 20 000 documents ainsi que les endroits où ils sont disponibles. On peut aussi commander cette publication auprès du *Superintendent of Documents*.

### 8.2.1 Spécifications par abonnement

On peut se procurer les spécifications et normes militaires et fédérales, y compris les listes de produits homologués, par un abonnement donnant lieu à des envois automatiques par la poste.

Les abonnements sont acceptés suivant la classification fédérale des approvisionnements: classe unique ou quantités choisies par l'abonné. On peut déterminer les classes applicables en se reportant à la liste des groupes et classes d'approvisionnements fédéraux (*Federal Supply Groups and Classes, Cataloging Handbook H2-1*), disponible gratuitement à l'adresse suivante:

The Director  
Navy Publications and Printing Service  
Office  
700 Robbins Avenue  
Philadelphia, PA 19111

Le système fédéral de classification des approvisionnements sert de base aux systèmes de gestion des stocks et de l'approvisionnement utilisés par toutes les agences du gouvernement américain.

### 8.2.2 Marchés principaux/spécifications

Les sociétés canadiennes à qui les agences militaires américaines envoient des demandes, notamment par l'intermédiaire de la CCC, découvriront habituellement que les « MILSPECS » concernant les composantes, le matériel, les essais, l'emballage, l'emballage, etc., ainsi que les normes fédérales n'accompagnent pas les documents de soumission. Il faut se conformer à la marche à suivre ci-dessus pour se procurer toutes les spécifications et normes non classifiées. Pour recevoir les spécifications et documents de soumission classifiés, il faut les demander par écrit à la CCC, en indiquant le numéro de la demande, le nom de l'agence américaine qui l'a émise, la date de clôture de l'appel d'offres et, si on les connaît, le nom et le numéro de téléphone de l'agent américain de négociation des marchés.

Notons que le cahier des charges, les dessins, etc., ne peuvent être obtenus qu'auprès de l'agence ayant envoyé la demande. Normalement, les nom, adresse et numéro de téléphone de la personne avec qui communiquer, au bureau de l'agence, figurent sur les documents de soumission.

### 8.2.3 Sous-traitance/spécifications

C'est normalement le principal adjudicataire américain qui fournit les dessins, spécifications et autres données techniques non classifiées nécessaires à l'exécution du travail. Il est possible d'obtenir les spécifications standard en suivant les directives données au paragraphe 8.1.

Une compagnie canadienne qui désire obtenir du matériel classifié d'un entrepreneur américain de défense doit demander l'aide de la CCC qui prendra les dispositions nécessaires.

### 8.3 Assurance de la qualité

La production de matériel de défense conforme aux normes militaires de qualité est un élément essentiel des achats militaires. Il existe entre le Canada et les États-Unis un accord intergouvernemental selon lequel l'assurance de la qualité des services et du matériel militaires (y compris, s'il y a lieu, les matières premières, les composantes et les assemblages intermédiaires) est donnée sur demande. Cet accord est basé sur les accords de l'OTAN en vertu desquels la nation hôte doit fournir l'assurance de la qualité sur une base de réciprocité et sans frais.

#### 8.3.1 Mode d'application

Aux termes de cet accord, le ministère canadien de la Défense nationale (MDN) doit, à la demande du département de la Défense des É.-U. (DoD) ou d'autres agences militaires américaines, par l'intermédiaire des SACDEU à Ottawa, prendre des dispositions pour que le personnel du MDN procède au contrôle de la qualité au nom du gouvernement des É.-U., pour les contrats passés, soit avec la CCC, soit directement avec les fournisseurs, et pour les sous-contrats passés au Canada par les entrepreneurs américains de défense. Les services de contrôle gouvernemental de la qualité du MDN sont fournis gratuitement aux agences d'approvisionnement américaines.

En outre, le MDN ou toute agence américaine d'achats militaires peut, dans les cas appropriés ou exceptionnels, confier à ses propres représentants la responsabilité du contrôle gouvernemental de la qualité dans l'autre pays.

Au Canada, cette fonction relève du Directeur général — Assurance de la qualité du MDN. Pour obtenir des renseignements complets ou des conseils sur les exigences militaires d'un système de contrôle de la qualité et (ou) d'inspection d'un entrepreneur, s'adresser au Directeur général — Assurance de la qualité du MDN.

### 8.4 Homologation des produits aux États-Unis et listes américaines des produits homologués

L'homologation consiste à tester des produits au préalable, pour vérifier s'ils sont conformes à une spécification et ce, indépendamment de tout achat. Avant l'octroi d'un marché, seul un faible pourcentage de produits doit être homologué. L'homologation s'applique uniquement dans les cas suivants:

- a) le temps consacré à l'essai du produit, après l'octroi du marché, retarderait inutilement la livraison des marchandises achetées;
- b) des essais répétés coûteraient trop cher;
- c) les essais exigent des appareils coûteux ou complexes, difficiles à obtenir;
- d) il faut s'assurer que le produit convient à l'usage prévu avant d'octroyer le marché;

- e) pour établir si le produit fait l'affaire, on aurait besoin de précisions quant au rendement afin d'étayer les normes techniques de la spécification.

#### 8.4.1 Liste des produits homologués

En pareils cas, la spécification prévoit l'essai préalable des produits et l'inscription de ceux qui ont été jugés satisfaisants sur des listes de produits homologués (LPH).

Le Canada et les États-Unis ont conclu une entente intitulée « Accord canado-américain sur l'homologation des produits de fabricants non résidents ». En vertu de cet accord, les produits de l'un de ces pays peuvent figurer sur la liste (LPH) de l'autre.

#### 8.4.2 Marche à suivre pour les fabricants canadiens

Lorsqu'un fabricant canadien souhaite fournir un produit qui doit être homologué en vertu d'une spécification, il doit d'abord étudier cette dernière et faire l'essai de son produit pour voir s'il est conforme aux normes de conception et (ou) de rendement fixées.

Si le produit s'inscrit dans l'une des catégories prévues par l'accord réciproque, le fabricant doit alors solliciter son homologation au:

Ministère de la Défense nationale  
Chef, Génie et Maintenance, Planification  
et Normalisation  
101, promenade Colonel By  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0K2

Une fois qu'elle a obtenu une homologation au Canada, une entreprise canadienne désirant figurer sur les LPH américaines doit procéder comme suit:

- a) Le fabricant canadien demande au MDN de soumettre à l'organisme américain concerné une requête en vue de reconnaître l'homologation canadienne et de figurer sur les listes des États-Unis. Dès qu'il reçoit la demande, le MDN transmet à l'agence d'homologation américaine les renseignements techniques nécessaires, y compris les rapports d'essais et les données d'ingénierie. Si les essais en vue de l'homologation ont eu lieu à l'usine canadienne, le MDN envoie aussi un rapport sur cette dernière.
- b) L'agence d'homologation se réserve 60 jours (à compter de la réception de la demande) pour aviser le fabricant canadien qu'elle est disposée à confirmer l'approbation et, conséquemment, à inscrire l'entreprise sur la LPH américaine. Si, pour un motif quelconque, l'agence s'estime insuffisamment informée, elle avise le MDN en réclamant de plus amples renseignements.

**REMARQUE:** Le fabricant canadien doit avoir reçu son homologation canadienne par rapport au numéro et à la date de spécification en vigueur aux États-Unis.

## 8.5 Vérification et analyse des coûts

### 8.5.1 Analyse des coûts précédant l'octroi du marché

Avant d'obtenir des contrats de firmes américaines faisant affaire avec le DoD dans un contexte particulier, les entreprises canadiennes doivent fournir à la firme américaine ou au responsable des contrats du DoD une analyse des coûts (*Cost Price Analysis*) présentée sur le formulaire SF-1411 du DoD. Avant d'accéder à une telle demande, on sollicite l'avis du:

Directeur général  
Directorat de la politique des  
approvisionnements  
Ministère des Approvisionnements  
et Services  
11, rue Laurier  
Hull (Québec) K1A 0S5  
Tél.: (819) 997-7119

### 8.5.2 Vérification des coûts après exécution du marché

Les vérifications de coûts après exécution du marché, dans le cadre des contrats de défense passés au Canada par la CCC ou directement par des firmes américaines détenant des contrats du DoD, incombent au Bureau des services de vérification (BSV) du ministère des Approvisionnements et Services, qui agit au nom de la *U.S. Defense Contract Audit Agency* (DCAA). Au besoin, ces vérifications seront organisées par:

Directeur, Direction de l'analyse financière  
— fournisseurs  
Contrôleur, administration des  
approvisionnements  
Ministère des Approvisionnements  
et Services  
11, rue Laurier  
Hull (Québec) K1A 0S5  
Tél.: (819) 997-7119

On peut obtenir auprès des personnes susmentionnées de plus amples renseignements à ce sujet.

### 8.5.3 Vérifications spéciales par le U.S. General Accounting Office (G.A.O.) et d'autres agences

Les entreprises canadiennes auxquelles une agence gouvernementale américaine réclame une vérification comptable doivent communiquer immédiatement avec le directeur général, Directeur de la politique des approvisionnements, à l'adresse indiquée ci-dessus.

## 8.6 Priorités et répartition

Aux États-Unis, la distribution du matériel de défense est régie par des règles officielles de priorité et de répartition pour les fournitures contrôlées. Toutes les commandes de matériel de défense doivent porter une désignation concernant la priorité de répartition.



Il existe trois niveaux de priorité:

- a) sans cote
- b) cote DO (a la précédence sur le matériel non coté)
- c) cote DX (a la précédence sur le matériel non coté et le matériel DO)

La participation du Canada au système américain se manifeste par des formules, des instructions et des règles agréées conjointement par le ministère du Commerce des États-Unis et le ministère des Approvisionnements et Services. L'entente garantit que les commandes canadiennes d'achat de matériel américain, dans le cadre des programmes de défense des deux pays, seront traitées au même titre que les commandes américaines équivalentes. Les commandes canadiennes auxquelles les États-Unis n'ont pas attribué de priorité ou d'indice de répartition reçoivent automatiquement le traitement réservé aux commandes commerciales ordinaires.

Pour tous les marchés touchant les États-Unis qui sont octroyés par la CCC à des fournisseurs canadiens, on précisera les cotes de priorité et de répartition exigées, lors de l'adjudication. Tous les autres importateurs canadiens de matériel de défense américain auront à utiliser les formulaires de demande et les documents prescrits par l'agent des priorités relatives au matériel du MAS, dont les coordonnées apparaissent ci-dessous. Si l'on a besoin d'une aide quelconque pour garantir la répartition de matériel contrôlé aux États-Unis ou une livraison moyennant un bon de commande passée auprès d'un fournisseur canadien ou américain, ou pour modifier la répartition ou les limites financières imposées aux achats relevant d'une cote prioritaire, il suffit de s'adresser à:

Agent des priorités relatives au matériel  
Direction de la gestion des données et de  
l'information sur les approvisionnements  
Ministère des Approvisionnements et  
Services  
Place du Portage  
11, rue Laurier  
Hull (Québec) K1A 0S5  
Tél.: (819) 997-5644

## 9.0 Tarifs américains et entrée en franchise

### 9.1 Autorisation spéciale

Le ministre de la Défense des États-Unis détient une autorisation statutaire spéciale qui lui permet d'arranger l'entrée en franchise de marchandises (y compris les pièces de rechange) achetées à l'étranger. Cet arrangement s'applique aussi à l'importation de matériel de défense canadien par des compagnies américaines qui exécutent un marché de défense.

### 9.2 Certificat d'entrée

La responsabilité de délivrer un certificat d'entrée en franchise incombe au service suivant:

The Transportation Officer, DCASR New York  
(DFARS 25.603 et 52.225-7008):

Att.: Customs Function  
201 Varick Street  
New York 10014

cc.: SACDEU

### 9.3 Matériel importé

Le décret du conseil C.P. 1970-1913 a simplifié les choses pour les fabricants canadiens désireux d'importer du matériel destiné à une production de défense américaine. Ce décret s'applique en vertu du mémorandum D53-11 du ministère du Revenu national.

### 9.4 Conditions essentielles

Les sous-traitants qui sollicitent un traitement de faveur auprès des douanes américaines doivent veiller à ce que leur contrat précise:

- a) une entrée en franchise (DFAR 52.225-7008)
- b) le numéro de contrat du DoD

L'omission de l'une de ces clauses risque d'entraîner la perception d'un DROIT d'entrée.

### 9.5 Remboursement des droits de douane pour les exportations de marchandises fabriquées ou produites au Canada

Les règlements des douanes canadiennes permettent le remboursement des droits d'entrée perçus sur des articles importés servant à la fabrication de marchandises exportées par la suite du Canada, à l'état neuf et sous une nouvelle forme. Lors de l'exportation, l'importateur peut demander le remboursement de la part des droits et taxes payée pour l'importation des marchandises qui entrent dans la fabrication du produit exporté.

Habituellement, les entreprises canadiennes qui importent des États-Unis du matériel et (ou) des pièces pour le partage de la production de défense peuvent bénéficier d'une remise des droits en vertu du mémorandum D53-11 émis par le ministère du Revenu national; toutefois, il faut dans certains cas acquitter les droits canadiens avant d'importer les biens.

### **9.6 Remise de douane sur les biens importés aux fins de transformation et d'exportation**

Le décret du conseil C.P. 1979-615 (mémoire D17-30 du MRN), intitulé « Décret de remise de droits de douane sur les marchandises importées pour être transformées et exportées par la suite », prévoit la remise des droits perçus sur les marchandises importées entrant dans la fabrication de produits destinés à l'exportation. Un fabricant qui a l'habitude de vendre régulièrement à l'étranger ou qui dispose d'un contrat en bonne et due forme ou d'une entente de vente, peut se voir autorisé, moyennant l'approbation de sa demande par le ministère du Revenu national, à importer en vertu de ce décret.

### **9.7 Importation temporaire de marchandises des États-Unis au Canada**

Le matériel ou l'équipement appartenant au gouvernement américain peut bénéficier d'une exemption générale des droits en vertu du numéro tarifaire 70800-1. Le ministère du Revenu national précisera la marche à suivre pour réclamer une exemption en de telles circonstances.

Il n'existe aucun énoncé général d'exemption des droits relativement au matériel privé provenant des États-Unis, qui est prêté au Canada à des fins de production, de recherche ou d'essais, sauf dans le cas exposé ci-dessous. Chaque demande d'exemption est traitée individuellement. On peut obtenir des précisions sur la procédure à suivre et les règlements applicables en s'adressant au sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, à Ottawa. L'entrepreneur canadien qui emprunte le matériel doit écrire au sous-ministre bien avant la date de l'expédition, pour exposer le but et les conditions du prêt envisagé. En cas d'urgence, il faut recourir au service des Opérations de l'administration centrale, ministère du Revenu national.

### **9.8 Importation temporaire aux fins de fabrication**

Les entreprises canadiennes auxquelles on a octroyé des marchés pour fabriquer des produits dans le cadre du Programme de partage de la production de défense peuvent importer des moules, échantillons, appareils, outils de coupe, matrices, machines à tester et instruments exclusivement destinés, de par leur conception et leur utilisation, à fabriquer ou à tester des marchandises produites aux termes du marché (se reporter aux paragraphes 2 et 3 du mémoire D53-11 du MRN).

### **9.9 Importation temporaire de marchandises du Canada aux États-Unis**

L'annexe 8, partie 5, du *Tariff Schedule* des États-Unis, indique une série de numéros tarifaires en vertu desquels certaines marchandises peuvent

entrer en franchise, moyennant un cautionnement. Soulignons que les articles 864.30 et 864.55 sont particulièrement susceptibles d'intéresser les compagnies canadiennes qui veulent apporter aux États-Unis des échantillons de produits. Nous conseillons vivement à ces entreprises de s'informer préalablement, auprès du poste des douanes américaines considéré, au sujet de leur cas particulier.

### **9.10 Marchandises renvoyées des États-Unis au Canada aux fins de réparation, de modification, d'ajustage ou d'essai**

Il arrive parfois que des marchandises exportées aux États-Unis ne conviennent pas au client et que celui-ci les retourne au Canada pour y subir des réparations, transformations, ajustages ou tests. Une fois remis en état, les produits sont alors réexportés.

### **9.11 Formulaire 4455 des douanes américaines « Certificate of Registration »**

Les règlements des douanes américaines stipulent qu'avant d'exporter des États-Unis un article quelconque en vue de le réparer, modifier ou transformer à l'étranger, le propriétaire ou l'exportateur doit soumettre une déclaration et une demande au chef de district des douanes américaines sur un formulaire 4455 des douanes rempli en double exemplaire, assez tôt avant le départ, des États-Unis, du véhicule de transport pour permettre l'examen des articles expédiés. Les douanes américaines conserveront une copie du formulaire 4455 et renverront l'autre au transporteur. Quand la firme canadienne réexpédie la cargaison aux États-Unis, il faut joindre à la facture une copie de ce formulaire.

## 10.0 Exportation des États-Unis d'articles de défense

L'obtention des marchés de défense oblige parfois les principaux adjudicataires et les sous-traitants à expédier du matériel ou de la documentation des États-Unis au Canada.

L'exportation d'un tel matériel des États-Unis tombe dans l'une des trois catégories suivantes:

### 10.1 Matériel/documents non classifiés

La *U.S. International Traffic in Arms Regulation* (sections ITARS 123.12 et 126.5 sous le titre 22m) permet, sauf quelques exceptions (armes entièrement automatiques, armements nucléaires et moyens de propulsion nucléaire pour les navires, sous-marins et certains types d'avions), d'exporter sans licence au Canada des articles de défense NON CLASSIFIÉS destinés à rester au Canada ou à être renvoyés aux États-Unis par la suite.

REMARQUE (1): Cependant, il faudra éventuellement se conformer aux articles 123.10(e) (les exportations dépassant 14 millions \$ US peuvent exiger l'approbation du Congrès) et 123.25 (déclaration des expéditeurs soumise aux douanes américaines).

REMARQUE (2): Le gouvernement canadien exige une licence d'exportation lorsque les envois sont expédiés à un tiers pays en passant par les États-Unis, ces derniers exigeant pour leur part un permis de transit.

### 10.2 Données techniques non classifiées divulguant une technologie stratégique

Un entrepreneur canadien peut s'inscrire auprès du Service d'homologation conjointe\* (*Joint Certification Office*), ce qui permettra à sa compagnie d'endosser la responsabilité quant à la bonne garde des « données non classifiées divulguant une technologie stratégique ». (Par « données techniques non classifiées », on entend l'information technique autre que celle assujettie au système de classification sécuritaire dans l'intérêt de la sécurité nationale.)

\* United States-Canada Joint Certification Office  
Defense Logistics Services Center  
Federal Center  
Battle Creek, Michigan  
49017-3084  
Tél.: (616) 962-6511, poste 6814

En vertu du programme d'homologation conjointe (PHC), les entrepreneurs canadiens homologués sont en mesure:

- a) de réagir rapidement aux possibilités de marchés du DoD lorsque les spécifications impliquent des renseignements techniques que seuls les entrepreneurs homologués ont le

droit de divulguer;

- b) d'assister aux colloques d'accès limité sous l'égide du DoD lorsqu'on y expose des données dont le transfert à l'étranger est contrôlé;
- c) d'avoir accès plus facilement à certaines données techniques du DoD qui pourraient stimuler leurs travaux de recherche et de développement, tant d'ordre commercial que militaire.

### 10.3 Matériel classifié/non classifié (licence d'exportation obligatoire)

Le bureau de contrôle des munitions (*Munitions Control Office*), qui relève du Département d'État, régit l'exportation d'articles et de services de défense.

Pour solliciter une licence d'exportation, on procède comme suit:

- a) L'adjudicataire principal des États-Unis ou le directeur de programme du DoD fait parvenir un *Non-Transfer and Use Certificate* (formulaire DSP-83) au sous-traitant canadien, qui doit attester qu'il est bien « l'ultime utilisateur » puis renvoyer le formulaire au service concerné.
- b) Le directeur de programme ou l'adjudicataire principal achemine ensuite les documents suivants au bureau de contrôle des munitions du Département d'État:
  - i) formulaire DSP-83;
  - ii) demande d'exportation d'articles/renseignements techniques de défense classifiés sur un formulaire DSP-85.
- c) Le bureau de contrôle des munitions aura le choix:
  - i) d'approuver la demande ou
  - ii) de la transmettre à l'une des instances suivantes en vue d'une recommandation:
    - Secrétaire adjoint à la Défense (*International Programs and Technology Export Control*)
    - Service de transfert technologique (*Technology Transfer Office*) de la Marine, de l'Armée ou des Forces aériennes. Par exemple, la Marine correspond à OP-623 (transferts technologiques).
- d) Advenant une approbation, le *Defense Investigative Service* (DIS) du DoD recevra la consigne de délivrer le matériel/document(s) à la section de Sécurité industrielle du ministère des Approvisionnements et Services, qui se chargera de l'expédier au client.

## 11.0 Sécurité industrielle de la défense

Que ce soit pour répondre à une demande, faire une visite à des fins commerciales ou travailler sur un projet classifié, on peut être contraint de se procurer un agrément sécuritaire relatif soit aux installations, soit au personnel.

Avant de s'engager dans une quelconque activité liée à la défense américaine, que ce soit avec des agences ou certains des principaux adjudicataires du DoD, il convient de s'informer des exigences relatives à la sécurité et aux visites.

### 11.1 Agrément de sécurité

Pour faciliter la marche à suivre, les États-Unis et le Canada ont conclu des accords permettant aux employés d'un entrepreneur canadien, agréés par les services de sécurité du Canada, d'accéder, sous la garantie du MAS, à des projets américains classifiés. Sous réserve de l'approbation du DoD, des visites aux entrepreneurs ou établissements militaires américains peuvent alors avoir lieu.

Les demandes d'agrément de sécurité relatives tant aux installations qu'au personnel doivent être adressées au :

Directeur  
Direction de la sécurité  
Ministère des Approvisionnements et Services  
Place du Portage III  
Hull (Québec) K1A 0S5  
Tél. : (819) 953-3613

Il faut prévoir un délai minimal de 45 jours pour obtenir l'autorisation de visiter une agence américaine.

### 11.2 Visites de représentants canadiens aux États-Unis

Lorsqu'on s'enquiert auprès des services américains des dispositions à prendre pour effectuer une visite, il faut demander s'il est nécessaire d'obtenir des approbations officielles pour pénétrer dans leurs installations. Il faudra probablement présenter une demande officielle, même pour avoir accès à des renseignements américains non classifiés et (ou) discuter des capacités et produits industriels purement canadiens.

Les représentants canadiens appelés à travailler sous contrat aux États-Unis devront se procurer un visa américain.

Voir ci-dessous la marche à suivre pour obtenir des approbations officielles à l'intention des représentants agréés d'industries et (ou) du gouvernement canadiens qui souhaitent visiter des installations industrielles privées et (ou) du gouvernement américains renfermant du matériel classifié ou non classifié, mais dont l'accès est contrôlé :

- a) L'agent de sécurité du ministère canadien et (ou) de l'entreprise canadienne présente la demande à la Direction de la sécurité du MAS

en précisant les détails suivants :

- i) nom complet de l'agence ou de l'entreprise présentant la demande;
- ii) liste alphabétique des visiteurs éventuels précisant les nom, prénoms, date et lieu de naissance, citoyenneté, numéros d'assurance sociale et d'agrément sécuritaire (tout visiteur doit absolument avoir obtenu l'agrément sécuritaire délivré par la Direction de la sécurité du ministère des Approvisionnements et Services);
- iii) adresse complète de l'endroit à visiter (y compris le nom de la rue et le numéro) et, le cas échéant, les nom, rang, titre et numéro de téléphone de la personne à rencontrer;
- iv) **but précis** de la visite proposée, y compris le type d'information ou d'équipement auquel on veut avoir accès, les domaines d'intérêt et les capacités de l'entreprise candidate;
- v) numéro de la demande précédente du MAS, numéro de l'approbation américaine, date d'expiration de l'agrément précédent et, au besoin, le nombre de visites effectuées aux termes de cette autorisation précédente, en cas de demande de renouvellement d'une approbation antérieure.
- b) La Direction de la sécurité du MAS garantit l'appui du gouvernement canadien si la demande est suffisamment détaillée et si l'objet de la visite s'inscrit dans les capacités reconnues de la société.
- c) Le MAS présente alors la demande, par l'entremise de son bureau de Washington, à l'agence appropriée du DoD américain (déterminée suivant le projet en question) et au service américain responsable de la sécurité des lieux à visiter; notons qu'il ne s'agit pas toujours du même organisme.
- d) Si les autorités du DoD approuvent la visite demandée après l'avoir examinée, elles lui attribuent un numéro d'agrément et en informent la Direction de la sécurité. Celle-ci transmet alors à l'entreprise le numéro et la durée de l'agrément. L'établissement à visiter est également avisé de ce numéro, que le visiteur doit mentionner en prenant les dispositions nécessaires pour effectuer sa visite.

**\* Il est à noter que les services américains exigent normalement un délai de 30 jours pour traiter une demande de visite. Il faut en outre prévoir un délai de 15 jours supplémentaire de la part du MAS. C'est pourquoi toute demande de visite devrait être présentée deux mois à l'avance.**

L'agrément sécuritaire délivré pour effectuer la visite d'un établissement américain ne donne qu'un accès verbal et visuel aux renseignements classifiés.

Les agréments de contrôle sécuritaire peuvent être valables soit pour une seule visite, soit pour des visites répétées sur une période d'un an. Il existe en outre des méthodes d'agrément semblables pour permettre l'accès à des renseignements canadiens classifiés.

### 11.3 Visites de représentants américains au Canada

Voir ci-dessous la marche à suivre lorsque des gens d'affaires américains souhaitent visiter des entreprises canadiennes auxquelles on a confié des projets classifiés :

- a) L'agent de sécurité de la société américaine présente une demande au représentant local du DoD américain qui connaît l'usine, en donnant tous les détails requis dans le cadre de visites normales aux États-Unis (noms, but, etc.).
- b) Le représentant du DoD vérifie l'agrément de contrôle sécuritaire du candidat et, si la visite ne doit donner lieu à aucune divulgation de renseignements classifiés détenus par une entreprise américaine, la demande peut alors être transmise directement à l'ambassade des États-Unis au Canada par l'entremise du *Defense Industrial Security Office* (bureau de sécurité industrielle de défense) ou DISCO, à Columbus (Ohio). La demande sera alors acheminée à la Direction de la sécurité du MAS.
- c) S'il est nécessaire de divulguer des renseignements classifiés détenus par une entreprise américaine, le représentant local du DoD soumet la demande à son quartier général, après quoi les demandes approuvées sont transmises à l'attaché commercial (*Manufacturing Attaché*) de l'Ambassade des États-Unis à Ottawa, qui l'envoie directement à la Direction de la sécurité du MAS.
- d) Après avoir approuvé la demande, la Direction de la sécurité lui attribue un numéro d'agrément et en avise la société candidate, par l'entremise de l'ambassade des États-Unis, ainsi que l'entreprise canadienne à visiter.
- e) Le personnel ainsi autorisé doit prévenir l'entreprise canadienne au moins 48 heures avant son arrivée.
- f) Du côté canadien, il est possible de répondre à la demande d'autorisation de visite dans un délai de trois à cinq jours ouvrables.

Les demandes de visites soumises par les services américains et portant sur des questions classifiées ou non sont traitées de la manière exposée aux paragraphes c), d) et e) ci-dessus.

### 11.4 Exigences contractuelles

L'octroi d'un marché ou d'une sous-traitance à une société canadienne par les services armés américains ou leurs principaux adjudicataires constitue une preuve patente qu'il a été démontré, à la satisfaction des services de sécurité américains, que les renseignements peuvent et doivent être divulgués. Même s'il reste nécessaire de présenter des demandes de visites officielles, il est possible d'accélérer le processus en joignant à ces dernières tous les détails relatifs au marché ou à la sous-traitance.

### 11.5 Approbation d'entreprises canadiennes

Voir ci-dessous la marche à suivre pour permettre à un entrepreneur ou à une agence d'approvisionnement des États-Unis d'effectuer un contrôle sécuritaire dans le cas d'un éventuel entrepreneur canadien :

- a) Le DoD envoie à la Direction de la sécurité du MAS une demande écrite d'agrément sécuritaire en suivant la filière indiquée ci-dessus. Si l'entreprise canadienne est déjà agréée, on en avise le DoD sur-le-champ. Dans le cas contraire, il faudra procéder à une inspection et à un contrôle sécuritaire avant de communiquer avec le DoD. Une telle démarche risque de prendre énormément de temps.
- b) La Division de la sécurité industrielle (DSI) informe par écrit le service compétent du DoD de l'agrément sécuritaire obtenu par l'entreprise canadienne.
- c) Si l'entreprise canadienne se voit octroyer un marché ou une sous-traitance à la suite de sa demande, la Direction de la sécurité du MAS devient responsable de la sécurité des renseignements ou travaux pour le compte du DoD. Il convient de respecter les exigences sécuritaires pendant la durée du marché de la sous-traitance.

### 11.6 Transmission de documents et de matériel

Il est à noter que le fait d'obtenir l'autorisation de visiter un établissement américain permet uniquement un accès verbal et visuel à des renseignements et (ou) du matériel classifiés. Si l'on prévoit un échange de documents (des plans ou des spécifications, par exemple) ou de matériel (comme des appareils) classifiés, l'entreprise doit en aviser la Direction de la sécurité du MAS à Ottawa dès que possible, de préférence lors de la phase de négociation au cours de laquelle on établit le contrat. Seuls les gouvernements sont habilités à procéder à des échanges de documents et (ou) de matériel classifiés.

La CCC transmet l'ensemble de la documentation classifiée relative aux appels d'offres et les autres documents similaires aux entreprises canadiennes pendant que les négociations relatives aux travaux de défense sont menées à bien par son entremise, une fois que la Direction de la sécurité du MAS a confirmé l'octroi de l'agrément sécuritaire et s'est assurée du respect de toutes les exigences sécuritaires.

Lorsqu'une entreprise canadienne obtient une sous-traitance d'un adjudicataire américain et que celui-ci doit fournir des documents classifiés ou non classifiés, il convient de rappeler à ce dernier qu'il doit émettre une demande de permis d'exportation en s'adressant au *Project Office* (bureau des projets) du DoD ainsi qu'au bureau de contrôle des munitions (*Office of Munitions Control*) ou au Département d'État américain.

## 11.7 Représentation des États-Unis

Les entreprises canadiennes doivent souvent choisir qui, de leurs propres vendeurs en poste au Canada ou de leurs représentants des ventes nommés sur les lieux, peut le mieux pénétrer le marché de défense américain. Elles ne devraient guère éprouver de difficulté à employer des citoyens américains pour promouvoir leurs produits ou services, si aucun d'entre eux n'est classifié et s'il est inutile de pénétrer dans des établissements gouvernementaux ou dans des entreprises américains où l'on conserve de l'équipement classifié.

Par contre, si les renseignements, l'équipement ou certains secteurs des installations exigent un contrôle sécuritaire, on peut alors s'attendre à des problèmes. Mentionnons, au nombre de ces problèmes, la marche à suivre pour que des citoyens américains puissent s'établir à titre de représentants agréés d'une entreprise canadienne aux termes des règlements américains de sécurité industrielle. Même s'ils ont été agréés antérieurement pour satisfaire leurs propres besoins, il se peut que l'agrément ainsi obtenu ne soit pas valable dans le cas d'une entreprise étrangère.

Il importe de suggérer aux représentants américains de consulter le bureau le plus proche (régional, de district ou local) des Services pour l'administration des contrats de défense (DCAS), avant de conclure une entente de ce type. Quant aux entreprises canadiennes, elles doivent consulter la Direction de la sécurité du MAS à Ottawa pour obtenir de plus amples renseignements à ce sujet. Le MAS assurera la liaison avec le DCAS, dans la mesure du possible.

## 11.8 Sommaire

Les renseignements fournis dans la présente section ne couvrent pas tous les aspects de la sécurité; aussi serait-il bon d'obtenir des conseils précis à ce sujet auprès de la Direction de la sécurité du MAS, pendant les phases initiales de la participation au Programme canado-américain de partage de la production de défense, susceptible de porter sur des projets classifiés. Les trois grandes règles à respecter lorsque l'on procède à une demande d'agrément dans le cadre de ce programme sont les suivantes :

- a) Il est indispensable d'indiquer explicitement à la Direction de la sécurité du MAS tous les motifs de la visite et d'exposer avec exactitude la question à traiter. C'est le manque d'explications adéquates sur les renseignements que l'on veut obtenir qui cause le plus souvent des retards dans le traitement des demandes d'approbation relatives à la sécurité.
- b) La demande doit être soumise le plus tôt possible pour permettre le traitement requis.
- c) Les démarches, tant initiales que de rappel, touchant les contrôles sécuritaires et les méthodes d'échange de documents initiaux doivent toutes être entreprises auprès du :

Directeur

Direction de la sécurité

Ministère des Approvisionnements et Services

Place du Portage III

Hull (Québec) K1A 0S5

Tél. : (819) 953-3613

## 12.0 Divers

La présente section donne un bref aperçu de divers autres aspects du marché de défense, à savoir :

1. le Programme d'aide militaire (MAP);
2. les ventes militaires à l'étranger;
3. la taxe de vente fédérale canadienne;
4. les taxes de vente provinciales canadiennes.

### 12.1 Programme d'aide militaire (MAP)

La législation américaine interdit normalement de procéder à des acquisitions à l'extérieur des États-Unis dans le cadre du Programme d'aide militaire (MAP). Toutefois, il existe un certain nombre d'exceptions à cette règle (DoD FAR SUPP 25-72). Normalement, le MAP ne permet d'acquérir que des produits finis américains. Mais l'expression « produits finis américains » se définit de la façon suivante : « un produit fini est fabriqué aux États-Unis si le coût de ses composants, qu'ils soient extraits, produits ou fabriqués aux États-Unis, excède 50 pour cent du coût total de ce produit » (DoD FAR SUPP 52-225-7016). Par conséquent, des entreprises canadiennes pourraient être choisies comme sous-traitants dans le cadre du MAP.

### 12.2 Ventes militaires à l'étranger

Les entreprises canadiennes peuvent généralement fournir aux États-Unis des articles destinés aux ventes militaires à l'étranger. Il existe cependant un certain nombre d'exceptions à la règle. Cette possibilité risque d'être particulièrement intéressante pour les entreprises canadiennes puisque les clients étrangers peuvent déterminer la provenance des articles (DoD FAR SUPP 25.7307). Ainsi, lorsqu'une entreprise canadienne fournit une partie du marché américain, il devient possible d'inciter le client à choisir ce fournisseur canadien.

### 12.3 Taxe de vente fédérale canadienne

La taxe de vente fédérale canadienne ne s'applique pas aux biens exportés du Canada aux États-Unis, à condition qu'ils n'aient pas été utilisés au Canada. Cette exemption, prévue par la Loi sur la taxe d'accise (qui fixe la taxe de vente) touche les marchandises exportés à des fins civiles ou militaires.

Les entreprises canadiennes ont droit à un remboursement de la taxe de vente déjà payée sur des marchandises non utilisées au Canada et vendues au gouvernement américain.

Le mémorandum D-17-17 du ministère du Revenu national, daté du 25 octobre 1978, prévoit la remise de la taxe de vente (en plus des droits de douane et de la taxe d'accise) dans les cas où les marchandises fabriquées au Canada sont expédiées aux services militaires américains, mais livrées au Canada. Cette remise s'applique également aux marchandises qui demeurent indéfiniment ou tem-

porairement au Canada, tant que le gouvernement américain en demeure le propriétaire officiel. On exigera des certificats signés par un représentant autorisé et attestant que les marchandises en question sont ou deviendront la propriété du gouvernement américain et serviront uniquement et exclusivement à des projets conjoints canado-américains ou à des établissements américains situés au Canada.

**REMARQUE :** Un permis d'exportation peut être exigé pour les marchandises livrées à un tiers pays par l'intermédiaire des États-Unis. (Voir la section 10.2)

Les fabricants canadiens titulaires d'une licence ou les grossistes détenant un permis de taxe de vente fédérale ne sont pas tenus d'acquitter la taxe puis de demander un remboursement. Les marchandises peuvent être vendues sans que l'on perçoive la taxe de vente dans la mesure où les conditions exposées au paragraphe précédent sont respectées. L'entreprise qui utilise des stocks pour lesquels la taxe de vente a déjà été acquittée dans le cadre du marché principal ou d'une sous-traitance conclus avec les services américains pourra demander un remboursement de la taxe, si elle prouve que les marchandises ont été utilisées conformément aux conditions d'exemption énoncées ci-dessus, et pourvu que la demande soit présentée dans les deux années suivant la date de la transaction entre ladite entreprise et le gouvernement américain.

### 12.4 Taxes de vente provinciales canadiennes

La plupart des provinces imposent des taxes de vente fixées en vertu des lois et règlements provinciaux. Il est donc impossible d'établir une règle générale quant à l'application des taxes de ventes provinciales aux marchandises canadiennes vendues au gouvernement américain, que ce soit directement ou dans le cadre d'une sous-traitance.

## Annexe

### Adresses des délégués commerciaux canadiens aux États-Unis

---

#### WASHINGTON

Ambassade du Canada  
2450 Massachusetts Avenue,  
N.W.  
Washington, D.C. 20008-2881  
Tél. : (202) 483-5505,  
postes 370/380  
Télex : 0089664  
(DOMCAN A WSH)  
Territoire : agences et ministères du gouvernement américain de la région de la capitale fédérale

#### ATLANTA

Consulat général du Canada  
400 South Tower  
One CNN Center  
Atlanta, Georgia 30303-2705  
Tél. : (404) 577-6810  
Télex : 054-2676  
(DOMCAN ATL)  
Territoire : Alabama, Floride, Georgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee; Porto Rico et les îles Vierges américaines

Délégation commerciale du gouvernement canadien  
Atlanta Bank Building,  
Suite 1403  
20 North Orange Avenue  
Orlando, Florida 32801  
Tél. : (305) 236-9784

#### BOSTON

Consulat général du Canada  
3 Copley Place,  
Suite 400  
Boston, Massachusetts 02116  
Tél. : (617) 262-3760  
Télex : 00940625  
(DOMCAN BSN)  
Territoire : Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island et Vermont

#### BUFFALO

Consulat du Canada  
One Marine Midland Center  
Suite 3550  
Buffalo, New York 14203-2884  
Tél. : (716) 852-1247  
Télex : 0091329  
(DOMCAN BUF)  
Territoire : ouest, centre et nord de l'État de New York

#### CHICAGO

Consulat général du Canada  
310 South Michigan Avenue  
12th Floor  
Chicago, Illinois 60604-4295  
Tél. : (312) 427-1031  
(nuit : (312) 427-1035)  
Télex : 00254171  
(DOMCAN CGO)  
Territoire : Illinois, Missouri, Wisconsin, région « Quad-City » en Iowa

#### CLEVELAND

Consulat du Canada  
Illuminating Building  
55 Public Square,  
Suite 1008  
Cleveland, Ohio 44113-1983  
Tél. : (216) 771-0150  
Télex : 00985364  
(DOMCAN CLV)  
Territoire : Ohio, Kentucky, Virginie-Occidentale et Pennsylvanie (ouest)

Production de défense  
U.S.A.F. Aeronautical Division  
Wright Patterson AFB/MCLDDP  
Area "B", Bldg. 11A, Room 148  
Dayton, Ohio 45433  
Tél. : (513) 225-4382 ou  
225-4537

#### DALLAS

Consulat général du Canada  
St. Paul Place,  
Suite 1700  
750 North St. Paul Street  
Dallas, Texas 75201-3281  
Tél. : (214) 922-9806  
Télex : 00732637  
(DOMCAN DAL)  
Territoire : Oklahoma, Kansas, Arkansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Texas

#### DETROIT

Consulat général du Canada  
1920 First Federal Building  
1001 Woodward Avenue  
Detroit, Michigan 48226-1966  
Tél. : (313) 965-2811  
Télex : 00230715  
(DOMCAN DET)  
Territoire : ville de Toledo; Michigan et Indiana



#### LOS ANGELES

Consulat général du Canada  
300 South Grand Avenue,  
10th Floor  
Los Angeles, California 90071  
Tél. : (213) 687-7432  
Télex : 00674119  
(DOMCAN LSA)  
Territoire : Arizona, Californie  
(les 10 comtés du Sud) et le  
Clark County au Nevada

#### Californie

Bureau de la Zone de gestion  
— Services administratifs des  
contrats de défense (SACDEU)  
Agent de liaison pour le  
Canada

Production de la défense  
CDDPL/DT — 11th Floor  
222 North Sepulveda Blvd.  
El Segundo, California 90245  
Tél. : (213) 335-4439  
Télécopieur : 910 328 6111

#### MINNEAPOLIS

Consulat général du Canada  
701 Fourth Avenue South  
Minneapolis, Minnesota  
55415-1078  
Tél. : (612) 333-4641  
Télex : 29-0229  
(DOMCAN MPS)  
Territoire : Iowa, Nebraska,  
Minnesota, Dakota-Nord,  
Dakota-Sud et Montana

#### NEW YORK

Consulat général du Canada  
1251 Avenue of the Americas  
New York City,  
New York 10020-1175  
Tél. : (212) 586-2400  
(nuit : (212) 586-2406)  
Télex : 00126242  
(DOMCAN NYK)  
Territoire : Connecticut, New  
Jersey et le sud de l'État de  
New York

#### PHILADELPHIE

Pour obtenir tout renseigne-  
ment, téléphoner au ministère  
des Affaires extérieures au  
(613) 996-1836


#### SAN FRANCISCO

Consulat général du Canada  
One Maritime Plaza,  
Suite 1100  
Alcoa Bldg., Golden Gateway  
Center  
San Francisco, California  
94111-3468  
Tél. : (415) 981-2670  
Télex : 0034321  
(DOMCAN SFO)  
Territoire : Californie (sauf les  
10 comtés du Sud), Colorado,  
Hawaï, Nevada (excepté le  
comté de Clark), Utah et  
Wyoming

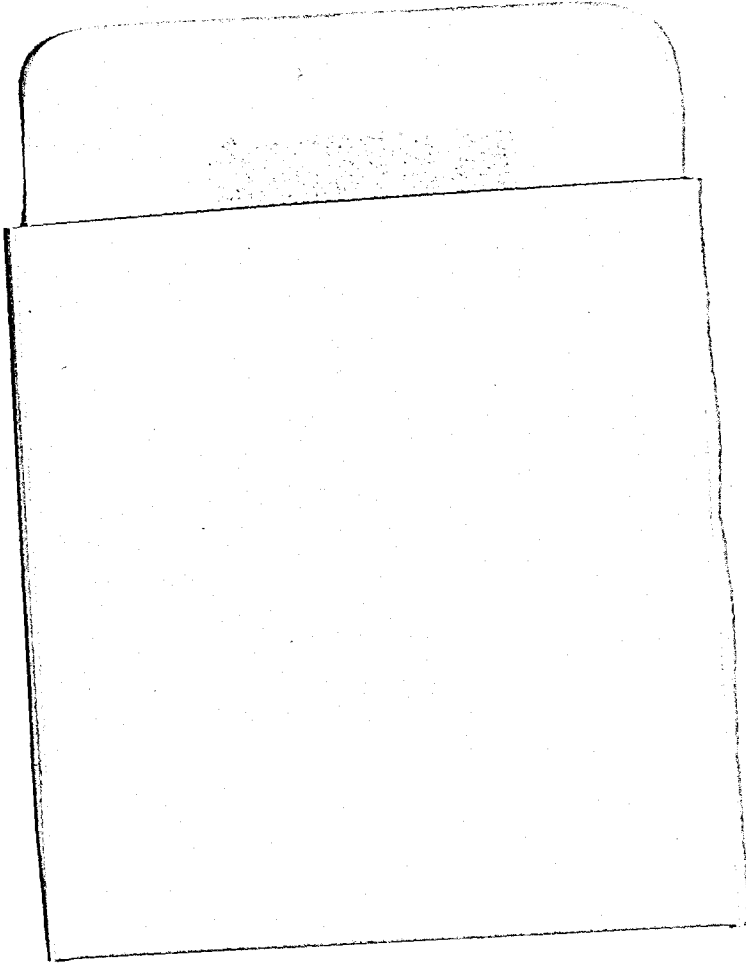
#### SEATTLE

Consulat général du Canada  
412 Plaza 600,  
Sixth and Stewart  
Seattle, Washington  
98101-1286  
Tél. : (206) 443-1777  
Télex : 0328762  
(DOMCAN SEA)  
Territoire : Alaska, Idaho,  
Oregon et Washington

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20024115 9



60984 81800

Canada



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

(also published in English)