

CA1  
EA659  
83P67f

.b 1937 025 (F)

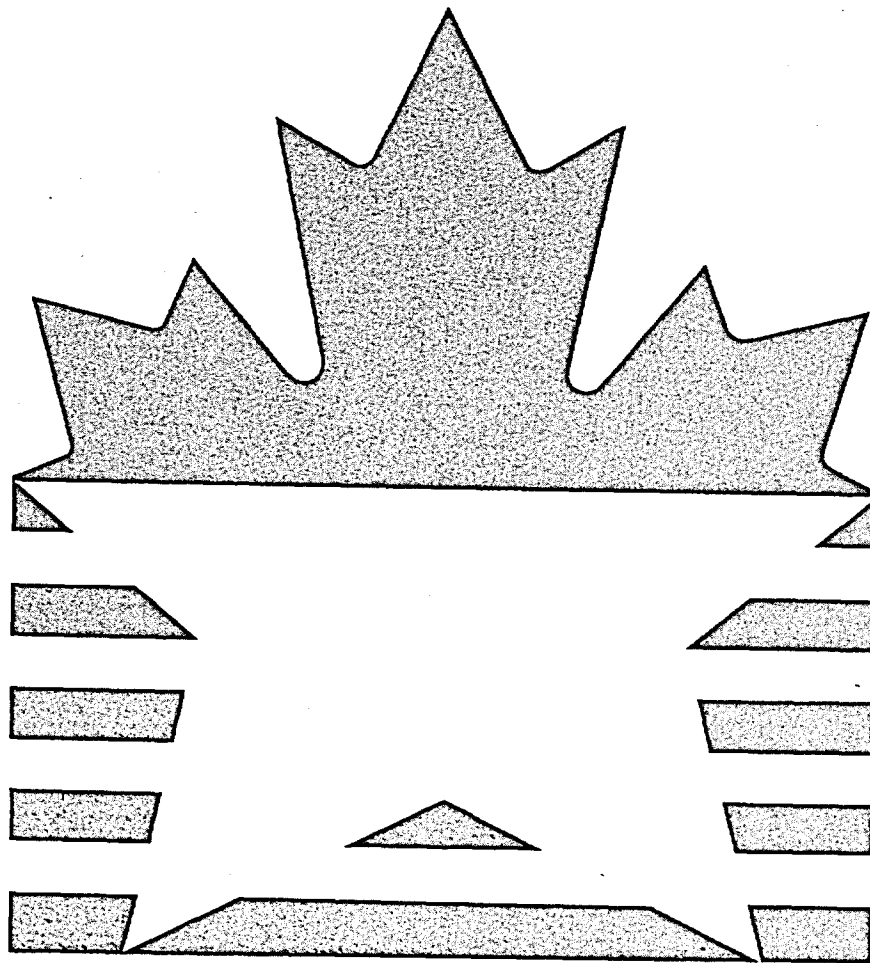
DOCS

# Guide de partage de la production



PROGRAMME CANADO-AMÉRICAIN  
DE PARTAGE DE LA PRODUCTION DE DÉFENSE

# Guide de partage de la production



PROGRAMME CANADO-AMÉRICAIN  
DE PARTAGE DE LA PRODUCTION DE DÉFENSE

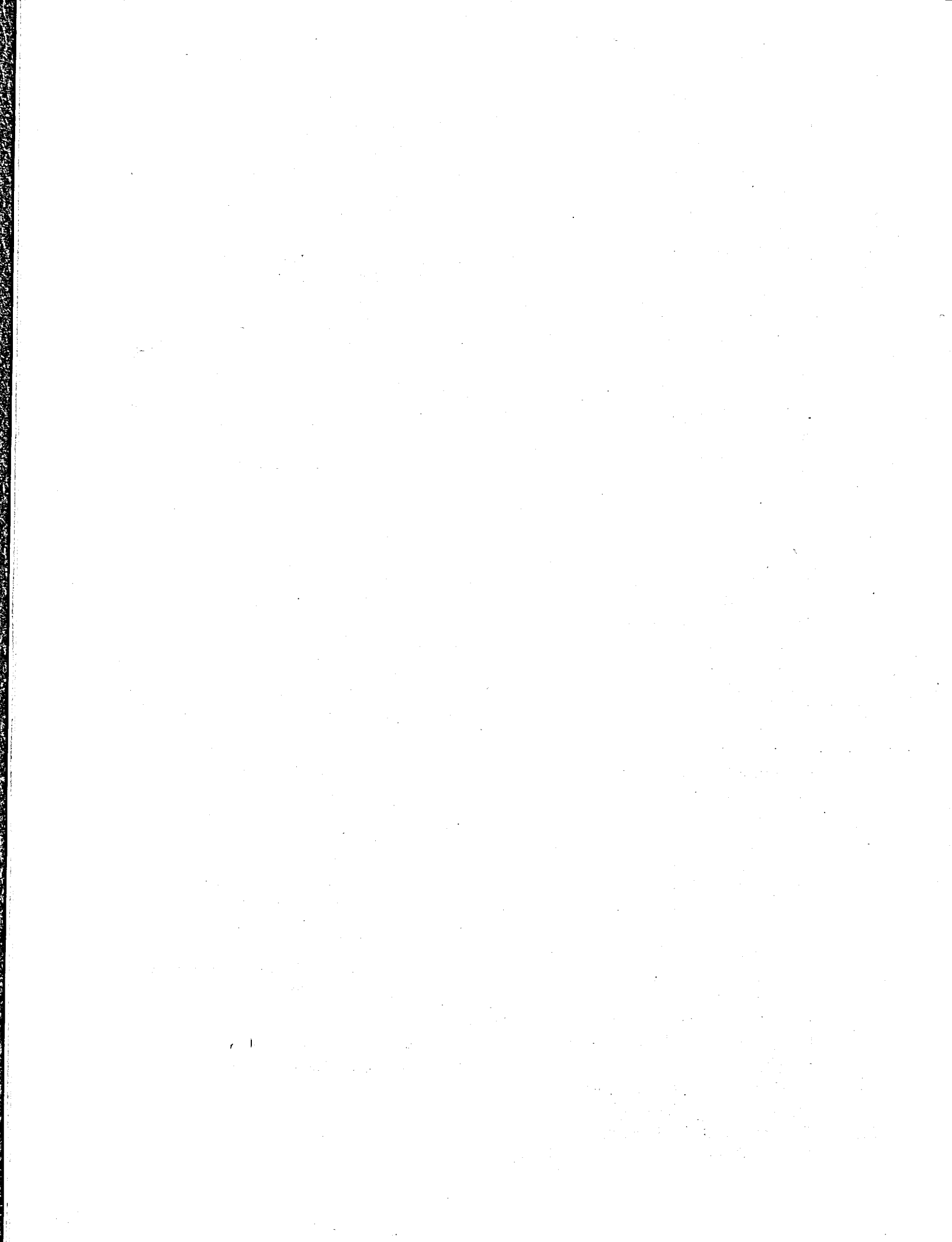
LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS  
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

43-239-032

# TABLE DES MATIÈRES

<b>1.0</b>	<b>Introduction</b>	<b>5</b>
<b>2.0</b>	<b>Vente au marché de défense américain</b>	<b>6</b>
2.1	Marchés principaux	6
2.1.1	Agences américaines d'achats militaires	6
2.1.2	La Corporation commerciale canadienne (CCC)	6
2.1.3	Procédés de demande de soumissions de l'armée américaine	6
2.1.3.1	Appel d'offres (AO)	6
2.1.3.2	Demande de propositions (DDP)	7
2.1.3.3	Demande de prix (DdP)	7
2.1.4	Demandes de soumissions de la CCC	7
2.1.5	Sources de marchés éventuels	8
2.1.5.1	Liste américaine d'adresses de soumissionnaires	8
2.1.5.2	Le <i>Commerce Business Daily</i>	8
2.1.5.3	Représentants des ventes	8
2.1.5.4	Programme de planification de la production — Évaluation continue de la capacité industrielle	9
2.1.6	<i>U.S. Defense Acquisition Regulation (DAR)</i>	9
2.2	Sous-traitance	10
2.2.1	Nature de la sous-traitance	10
2.2.2	Possibilités de sous-traitance	11
2.2.2.1	Représentants des ventes	11
2.2.2.2	Agents du Service des délégués commerciaux	11
2.2.2.3	Foires commerciales, expositions et autres contacts	11
2.2.2.4	Listes et annuaires commerciaux	11
2.2.2.5	Missions canadiennes et étrangères	11
<b>3.0</b>	<b>Exigences contractuelles</b>	<b>12</b>
3.1	Spécifications et normes	12
3.1.1	Spécifications par abonnement	12
3.1.2	Marchés principaux	12
3.1.3	Sous-traitance	12
3.2	Accords réciproques d'assurance de la qualité à l'échelle gouvernementale	13
3.2.1	Méthode d'application	13
3.2.2	Contrôle de la qualité	13
3.2.3	Assurance de la qualité	13

3.3	Homologation des produits aux États-Unis et listes américaines des produits homologués	13	5.12	Politique nationale de divulgation des États-Unis	21
3.3.1	Obtention d'une homologation	14	5.13	Restrictions touchant la balance des paiements (écoulement de l'or)	22
3.3.2	Marche à suivre à l'intention des fabricants canadiens	14	<b>6.0</b>	<b>Lois concernant le commerce du matériel de défense</b>	22
3.3.3	Remarques	14	6.1	Généralités	22
3.3.4	Problèmes que peuvent avoir les fabricants canadiens	15	6.2	<i>Le Buy American Act</i>	22
3.4	Vérification et analyse des coûts	15	6.2.1	Marchés d'approvisionnement et de service	22
3.5	Priorités et répartition	15	6.2.1.1	Marchés principaux	22
<b>4.0</b>	<b>Sécurité industrielle de la défense</b>	16	6.2.1.2	Sous-traitance	22
4.1	Exigences précontractuelles	16	6.2.1.3	Recherche et développement	23
4.1.1	Visites de représentants canadiens aux États-Unis	16	6.2.2	Marchés de construction	23
4.1.2	Visites de représentants américains au Canada	17	6.3	Tarifs américains et entrée en franchise	23
4.2	Exigences contractuelles	17	6.3.1	Généralités	23
4.3	Approbation d'entreprises canadiennes	17	6.3.2	Restrictions pour l'entrée en franchise	23
4.4	Transmission de documents et de matériel	18	6.4	Remboursement des droits de douane sur les biens exportés, ayant été fabriqués ou produits au Canada	23
4.5	Représentation des États-Unis	18	6.4.1	Remise de douane sur les biens importés pour transformation et exportation subséquente	23
4.6	Sommaire	18	6.5	Importation temporaire de marchandises	24
<b>5.0</b>	<b>Limites du programme</b>	19	6.5.1	Des États-Unis au Canada	24
5.1	Modification Berry	19	6.5.1.1	Importation temporaire aux fins de fabrication	24
5.2	Métaux spécialisés	19	6.5.2	Du Canada aux États-Unis	24
5.3	Modifications Burns et Tollefson	20	6.6	Biens défectueux rendus au Canada	24
5.4	Commandes réservées aux petites entreprises	20	6.7	Biens défectueux rendus aux États-Unis	24
5.5	Commandes réservées aux secteurs de main-oeuvre excédentaire	20	6.8	Taxe de vente fédérale canadienne	25
5.6	Petites entreprises défavorisées	21	6.9	Taxes de ventes provinciales canadiennes	26
5.7	Industries en récession	21	<b>Annexe</b>		
5.8	Programme d'aide militaire (MAP)	21		Bureaux du Service des délégués commerciaux aux États-Unis	27
5.9	Ventes militaires à l'étranger	21			
5.10	Marchés de construction	21			
5.11	Programmes de travaux de génie civil	21			



## 1.0 Introduction

Le présent guide veut aider les fabricants canadiens qui participent ou souhaitent participer au Programme canado-américain de partage de la production de défense, en leur donnant des conseils utiles. Sans entrer dans les détails de l'origine du programme, il suffit d'affirmer que le partage de la production de matériel de défense constitue une application des principes de coopération économique de défense entre le Canada et les États-Unis pour leur avantage mutuel en matière de défense.

Le gouvernement des États-Unis exerce son autorité sur ce programme en vertu de l'article 6, sections 5 et 14 du *Defense Acquisition Regulation* (DAR), l'entente précise se trouvant dans le DAR 6.1406.1(a).

Partout dans ce guide on mentionne le *U.S. Defense Acquisition Regulation* (DAR) qui est décrit à la section 2.1.6. Ces mentions sont faites afin de faciliter l'étude de ce Règlement et afin de servir de référence rapide lors de discussions avec les représentants du gouvernement américain et de l'industrie.

Le programme offre aux fabricants canadiens l'occasion de fournir aux Forces armées des États-Unis une vaste gamme de biens et services de défense, en concurrence avec l'industrie américaine. Une entreprise canadienne offrant un prix, un mode de livraison et une qualité concurrentiels peut obtenir un nombre appréciable de marchés américains sans être soumise à des restrictions discriminatoires (lois ou règlements), sauf dans les cas prévus au chapitre 5.

L'envergure du marché américain attire de nombreux fournisseurs et suscite, par conséquent, une forte concurrence. Pour être sélectionnée, une société canadienne doit non seulement proposer des prix concurrentiels, mais aussi se conformer aux normes de rendement les plus élevées pour répondre aux attentes des acheteurs.

Dans le cadre du partage de la production, le gouvernement américain dispense de droits de douane la plupart des marchandises canadiennes entrées aux États-Unis pour les programmes de défense. La dispense touche à la fois les marchés que passe le gouvernement américain avec des fournisseurs canadiens et les sous-traitances que passent les entrepreneurs américains avec les fournisseurs canadiens, pour les travaux de défense. Tous les biens de défense fabriqués au Canada sont dispensés du *Buy American Act*. Les directives de la balance de paiements, par lesquelles le ministère américain de la Défense applique sa politique de réduction des dépenses à l'étranger, ne s'appliquent pas à l'achat, au Canada et par les États-Unis, de biens et services de défense à utiliser aux États-Unis ou au Canada.

Dans le cadre du programme, le gouvernement canadien n'exige d'une entreprise canadienne aucun permis pour exporter des biens de défense aux États-Unis. Ce privilège concerne à la fois les marchés proprement dits et les sous-traitances.

Pour le gouvernement canadien, c'est le Bureau des programmes de défense, ministère des Affaires extérieures, qui administre le Programme de partage de la production de défense au pays. Le Service des délégués commerciaux (SDC) compte des représentants aux États-Unis, (voir l'Annexe ci-jointe) chargés de promouvoir le programme et d'aider sur les lieux l'industrie canadienne de défense. Nous encourageons fortement les sociétés canadiennes intéressées par le programme à communiquer avec la Direction des États-Unis, à l'adresse postale suivante:

**Bureau des programmes de défense**  
**Ministère des Affaires extérieures**  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5  
Tél. (613) 995-7386

## 2.0 Vente au marché de défense américain

Comme il est mentionné dans l'introduction, un fabricant canadien peut vendre des biens de défense aux États-Unis, en qualité de principal adjudicataire ou de sous-traitant d'un principal adjudicataire américain (ou à des sous-traitants américains ou canadiens, en qualité de sous-traitant lui-même). Puisque les règles diffèrent pour chacun de ces cas, le présent chapitre traitera des entreprises canadiennes, d'abord comme principaux adjudicataires, puis comme sous-traitants.

### 2.1 Marchés principaux

#### 2.1.1 Agences américaines d'achats militaires

La structure militaire des États-Unis relève du Secrétaire de la défense, dont le *Department of Defense* (DOD) est le groupe chargé des politiques. Chacun des trois services armés (armée, marine, aviation) constitue un département militaire opérationnel. Chacun de ces départements militaires doit acheter le matériel et les services répondant à ses besoins.

En plus des départements des Forces armées, les agences suivantes du DOD 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 et pratiques d'achats du DOD et des départements militaires sont codifiées dans une publication intitulée *Defense Acquisition Regulation* (DAR). On trouvera tout au long du présent texte divers extraits, sections et paragraphes du DAR mais l'envergure de celui-ci nous empêche de reproduire dans ce guide toutes les citations appropriées. Les sociétés canadiennes peuvent consulter le DAR en communiquant avec le Bureau des programmes de défense à Ottawa ou en achetant leur propre exemplaire du *U.S. Superintendent of Documents* (voir paragraphe 2.1.5.2).

Les règlements d'achats des départements militaires et des autres agences les obligent à passer normalement par la Corporation commerciale canadienne (CCC) pour octroyer des marchés principaux sur des produits et services canadiens. La CCC accordera alors un contrat à la société canadienne touchée.

#### 2.1.2 La Corporation commerciale canadienne (CCC)

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est une société canadienne de la Couronne établie par une loi du Parlement, pour jouer surtout le rôle d'organisme de négociation de marchés, lorsque

d'autres pays ou des organisations internationales souhaitent acheter des biens et services canadiens du gouvernement. La CCC confie, par voie de sous-traitance, tous les marchés étrangers à l'industrie canadienne.

#### 2.1.3 Procédés de demande de soumissions de l'armée américaine

Le CCC passe des contrats avec le ministère des Approvisionnements et Services pour fournir le "Centre d'approvisionnement pour l'exportation" (CAE), un organisme qui agit au nom de la CCC en tant que "marché principal" pour les agences américaines d'achats 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 (CAE) et aux entreprises canadiennes dont les noms figurent sur les listes d'adresses de soumissionnaires (voir 2.1.5 ci-après). Les documents de soumission reçus par la CCC (CAE) sont accompagnés d'une liste de destinataires canadiens qui les ont reçus directement par la poste.

\*Les entreprises canadiennes qui s'intéressent au marché militaire américain doivent s'inscrire dès que possible auprès de la CCC/CAE puisque cette dernière doit avoir un dossier sur la société et ses capacités afin de certifier ses soumissions.

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

##### 2.1.3.1 Appel d'offres (AO)

L'AO est un mode d'approvisionnement à publicité officielle dont peut se prévaloir, sur demande, tout habitant. Cette méthode est utilisée pour environ 80% de tous les achats militaires des États-Unis. Puisque chaque AO donne vraisemblablement lieu à une forte concurrence, il est strictement régi par des marches à suivre clairement définies. L'acceptation d'une soumission par l'agence américaine occasionne une adjudication immédiate; l'appel d'offres doit donc être considéré comme un contrat susceptible d'entrer en vigueur au moment de la présentation. On a prévu des modalités d'appel (sur lesquelles on peut se renseigner auprès de la CCC/CAE) pour les soumissionnaires refusés.

L'AO définit, par ses clauses contractuelles, toute restriction susceptible d'empêcher l'octroi d'un marché à un soumissionnaire quelconque (voir le chapitre 5, Limites du programme).

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 de soumissions habituels ne s'appliquent pas à des entreprises canadiennes, toute question sur ces clauses devrait être clarifiée en communiquant par téléphone avec la CCC/CAE.

Les soumissions doivent être envoyées de façon à être reçues par le bureau indiqué sur l'appel d'offres pas plus tard que la date exacte mentionnée pour la fermeture 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 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 télex ou télégramme avant l'ouverture des soumissions selon les dispositions de l'appel d'offres.

On peut obtenir de nombreux renseignements sur les soumissions du commandement militaire des États-Unis intéressé ou des agences américaines privées, moyennant certains frais. Ces renseignements peuvent être très utiles pour un soumissionnaire et on suggère à l'entreprise canadienne de se mettre en rapport avec le Service des délégués commerciaux sur place à l'égard des procédés, etc.

#### 2.1.3.2 Demande de propositions (DDP)

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 % de la valeur financière de tous les achats militaires des États-Unis.

Une DDP peut être publiée sur la base d'une seule source et les négociations subséquentes avec l'adjudicataire éventuel menées par "le processus de la meilleure offre finale".

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. 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.

#### 2.1.3.3 Demande de prix (DdP)

La DdP est une demande de prix et de disponibilité, 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 placée sur la base d'une réponse à une DdP est fonction de l'acceptation du soumissionnaire.

NOTE: SOUMISSIONS, PROPOSITIONS CONCURRENTIELLES ET PRIX DOIVENT ÊTRE FORMULÉS EN DEVICES AMÉRICAINES, ET C'EST L'ENTREPRISE CANADIENNE (ET NON LA CCC)

#### QUI ASSUME LE RISQUE DE FLUCTUATION DU COURS DU CHANGE.

Les offres négociées provenant d'une seule source (DDP, DdP) peuvent être soumises en dollars canadiens (DAR 6-504.1a(4)).

#### 2.1.4 Demandes de soumissions de la CCC

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 de trois facteurs:

- a) le caractère adéquat de délai accordé pour préparer les soumissions,
- b) la connaissance d'au moins un fournisseur canadien pouvant être officiellement intéressé, ou en mesure d'y répondre,
- c) l'absence de conditions susceptibles de restreindre ou d'empêcher l'adjudication à un fournisseur canadien, etc.

Chaque document de soumission déclaré acceptable est confié à un agent des renseignements, chargé de tous les aspects administratifs des demandes, c'est-à-dire:

- a) établir et octroyer des demandes de soumissions aux fournisseurs canadiens identifiés;
- b) fournir des renseignements supplémentaires, des modifications, etc.;
- c) aider les entreprises à préparer soumissions, propositions ou prix;
- d) recevoir et examiner les offres d'entreprises à la Corporation;
- e) préparer et soumettre la réponse de la CCC au document de soumission américain;
- f) y donner suite et effectuer toutes les autres démarches jusqu'à la réception d'un contrat par la CCC, l'adjudication à une entreprise non canadienne ou l'annulation de la commande.

Les contrats que reçoit la CCC à partir de soumissions canadiennes sont attribués aux directions d'achat de la Corporation pour adjudication aux soumissionnaires; les agents d'approvisionnement technique de chaque direction sont responsables à la fois du contrat conclu entre la CCC et l'agence d'achats américaine, et du contrat passé ultérieurement entre la CCC et l'entreprise canadienne.

Soulignons qu'il faut envoyer toutes les réponses à la CCC, quel que soit l'intermédiaire ayant acheminé à l'entreprise canadienne la demande issue de l'agence d'achats américaine. On fait souvent exception à la règle pour les petits achats (moins de 10 000 \$ÉU) pour lesquels l'agence d'achats militaires des États-Unis peut pressentir des entreprises canadiennes, recevoir des soumissions et octroyer un marché directement au soumissionnaire choisi. L'adresse postale de la CCC est la suivante:

Corporation commerciale canadienne  
7e étage, Tour "C"  
Place du Portage, Phase 3  
11, rue Laurier  
Hull (Québec) K1A 0S6



Si une entreprise canadienne est pressentie par un document reçu d'une agence autre que la CCC et ne reçoit pas, dans les trois jours, des instructions de la CCC, telles la date de clôture des présentations à Ottawa et l'identité du préposé au renseignements, elle doit demander par télégramme ces renseignements à la Division des États-Unis du Centre d'approvisionnement pour l'exportation de la CCC, ou téléphoner au (819) 997-3314.

### 2.1.5 Sources de marchés éventuels

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

#### 2.1.5.1 Liste américaine 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 règlement, aucune agence américaine d'achats militaires ne peut inscrire un fournisseur canadien sur ses listes à moins que la CCC ne certifie et ne transmette sa demande. Les fournisseurs inscrits reçoivent des copies des documents de demande appropriés directement de l'agence d'achats.

Toutefois, les entreprises canadiennes peuvent demander des documents de soumission directement d'un commandement même si elles n'ont pas été sélectionnées de la liste automatisée des soumissionnaires. Un examen périodique du *Commerce Business Daily* (CBD) dont on traite plus bas identifiera les possibilités.

Le maintien des noms sur les listes d'adresses 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 directement envoyée à l'agence américaine concernée (avec copie à la CCC) si elle a expédié directement le document. Si c'est la CCC qui a envoyé l'AO, la DDP ou la DdP, il faut le remplir et lui retourner 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 l'entreprise canadienne. Les agences américaines d'achats militaires ont coutume de radier des listes les noms des entreprises ayant, à deux reprises, omis d'envoyer une réponse quelconque à des AO, DDP ou DdP.

### 2.1.5.2 Le *Commerce Business Daily*

Le *Commerce Business Daily* (CBD), publié cinq fois par semaine par le *Department of Commerce* des États-Unis, donne de précieux renseignements aux entreprises intéressées à soumissionner le marché de 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 entreprises canadiennes intéressées peuvent s'abonner au *Commerce Business Daily* en écrivant au:

Superintendent of Documents  
Government Printing Office  
Washington, D.C. 20422  
Téléphone (202) 783-3238

L'abonnement annuel coûte 175 \$ÉU (posté en première classe) et un abonnement d'essai de six mois est de 90 \$ÉU. Le paiement doit être envoyé au *U.S. Government Printing Office* avec un chèque payable au *Superintendent of Documents*. Il faudra au moins six semaines pour la livraison du premier numéro. On recommande fortement aux entreprises canadiennes d'adopter le courrier aérien car les offres d'achats parues dans le CBD se terminent souvent quelques jours après la publication et le délai accordé pour préparer des soumissions est souvent très court. On rappelle aux sociétés d'indiquer leur adresse complète en envoyant leur demande et le paiement.

#### 2.1.5.3 Représentants des ventes

Les entreprises canadiennes produisant des articles techniquement complexes ne peuvent compter sur les listes de la CCC pour avoir la garantie de soumissionner les besoins de défense américains. Les agences américaines d'achats militaires ne demandent généralement des propositions qu'à des entreprises dont elles connaissent les capacités techniques. Ces entreprises jugent donc essentiel de détacher, auprès des agences d'approvisionnement, des délégués qualifiés, chargés de les convaincre de leur compétence. Pour être efficaces, ces visites doivent avoir lieu bien avant l'émission d'un document de demande.

À cette fin, une entreprise a le choix entre utiliser son propre personnel ou recourir à un organisme de ventes local. De nombreux facteurs entrent en ligne de compte et ils diffèrent largement de ceux qui influent sur la sélection d'un agent chargé de trouver directement des marchés de sous-traitance.

Advenant le recours à un organisme de vente, le fabricant doit s'assurer que le représentant connaît bien les bureaux compétents techniques et d'achat des agences militaires des États-Unis et a fait preuve d'une connaissance des plus récentes exigences potentielles. Si le produit canadien doit être offert pour un programme de défense classé américain, il faut obtenir l'agrément du contrôle sécuritaire dans le cas d'un citoyen américain travaillant pour une entreprise canadienne. Le chapitre 4.5 donne de plus amples renseignements à ce sujet.

En prenant cette décision, les documents de soumission propres aux besoins les plus courants sont

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **2.1.6 U.S. Defense Acquisition Regulation (DAR)**

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

*6-504 Procedures for Canadian Purchases.*

*6-504.1 Bidding Procedures.*

*a) Solicitation of Canadian Firms.*

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

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

*b) Submission of Offers*

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

(2) When a Canadian offer cannot be processed through the Canadian Commercial Corporation in time to meet the bid opening requirement or the closing date for receipt of proposals, the Corporation is authorized to permit Canadian firms to submit offers directly, provided that the Canadian offer and the Canadian Commercial Corporation endorsement are both received by the contracting office prior to bid opening or the closing date for receipt of proposals.

(3) All formal competitive bids shall be submitted by the Canadian Commercial Corporation in terms of United States currency. Contracts placed as a result of such formal competitive bidding shall not be subject to adjustment for losses or gains resulting from fluctuation in exchange rates.

\* (4) All offers and quotations submitted by the Canadian Commercial Corporation, except those in which competition is obtained, shall be in terms of Canadian currency. However, the Corporation may, at the time of submitting the offer, elect to quote and receive payment in terms of United States Currency; in which event contracts arising therefrom shall provide for payment in United States currency and shall not be subject to adjustment for losses or gains resulting from fluctuation in exchange rates.

\*VOIR SECTION 2.1.3.3 À LA PAGE 7, QUI TRAITE DE LA POLITIQUE DE LA CCC À CE SUJET.

#### 6-504.2 Contracting Procedures

(a) Individual contracts covering purchases from suppliers located in Canada, except as noted in (b) below, shall be made with the Canadian Commercial Corporation, which has offices located at the Export Supply Centre, 11 Laurier Avenue, Hull, Québec, Canada (Mailing address — Canadian Commercial Corporation, Export Supply Centre, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0S6) and 2450 Massachusetts Avenue, N.W., Washington, D.C. 20008. Contracts normally should be awarded to and administered through the Export Supply Centre in Hull and all payments under such contracts awarded to the Canadian Commercial Corporation shall be made to that Office. Under contracts with the Canadian Commercial Corporation, direct communication with the Canadian supplier is authorized and encouraged in connection with all technical aspects of the contract, provided however, that the approval of the Corporation shall be obtained on any matters involving changes to the contract.

(b) The general policy in (a) above need not be followed for purchases negotiated for experimental, developmental or research work, under 3-205 and 3-211 unless the contract is for a project under the Defense Development Sharing Program, as outlined in 6—1406.1; purchases negotiated under 3-202 for public exigency; or purchases negotiated under 3-203 for small purchases; or purchases made by Defence activities located in the Dominion of Canada.

(c) Prices in the contract shall identify the type of currency: ie. United States or Canadian.

#### 6.504.3 Termination Procedures

The Canadian Commercial Corporation will continue to administer contracts that may be terminated by the United States contracting officer and settle all Canadian subcontracts in accordance with the policies, practices, and procedures of the Canadian Government in the termination and settlement of Department of Supply and Services (Canada) contracts (See 8-216). The United States agency administering the contract with the Canadian Commercial Corporation shall render such services as are required by the Canadian Commercial Corporation with respect to settlement of any subcontracts placed in the United States, including disposal of inventory. The settlement of such United States subcontracts shall be in accordance with this Regulation.

#### 6-505 Contract Administration

(a) When services are requested from the Defence Contract Administration Services on contracts to be performed in Canada, the request shall be directed to:

Defense Logistics Agency, DCASMA, Ottawa  
365 Laurier Avenue West  
Ottawa, Ontario, Canada K1A 0S5

(b) When contract administration is performed in Canada by Defense Contract Administration Services, the paying office activity to be named in the contract for disbursement of DOD funds (DOD) Department Code: 17-Navy; 21-Army; 57-Air Force; 97-for all other DOD components) whether payment is in Canadian or United States dollars shall be:

Disbursing Officer, DCASR, Cleveland  
1240 East 9th Street  
Anthony J. Celereze Federal Building  
Cleveland, Ohio 44199

## 2.2 Sous-traitance

### 2.2.1 Nature de la sous-traitance

La négociation de marchés sur les biens de défense entre des fabricants canadiens et américains s'effectue strictement d'une entreprise à l'autre. La société canadienne qui se voit offrir une sous-traitance de défense doit faire preuve de prudence, tout comme pour un marché commercial ordinaire. Les conditions de la sous-traitance proposée, y compris toutes les obligations à assumer, doivent être clairement établies. De même, il faut bien s'entendre au départ sur les modalités de paiement ainsi que la fourniture éventuelle, par le client, d'outils spéciaux, de données techniques et d'autres éléments utiles. Elles peuvent dépendre partiellement des conditions exposées dans le marché principal conclu entre le gouvernement et l'entreprise américaine. Le sous-traitant canadien n'a aucun recours envers les gouvernements canadien et américain.

Le gouvernement américain a de plus en plus tendance à imposer, à ses entrepreneurs éventuels de défense, des normes strictes sur les méthodes 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 de négociations sur les commandes de matériel de défense, des entreprises américaines peuvent fort bien demander à une société canadienne de les autoriser 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.

Le *U.S. Defense Acquisition Regulation* des États-Unis exige habituellement que pour tout contrat négocié, l'adjudicataire soumette des données sur les coûts ou les prix appuyant sa proposition (DAR3-807.3). Les soumissions présentées par l'entremise de la CCC sont dispensées de cette exigence. Toutefois, la CCC doit certifier que les coûts et prix fixés pour ces soumissions sont "justes et raisonnables". Les sous-traitants des principaux adjudicataires américains de défense n'en sont pas dispensés. Le ministère américain de la Défense (DOD) a convenu:

- a) que de telles données peuvent être soumises à l'agence contractante du DOD plutôt qu'au principal adjudicataire, et
- b) que la formule canadienne appropriée du ministère des Approvisionnements et Services peut être utilisée plutôt que la formule US DOD 633.7.

Cet accord n'a aucune répercussion sur les rapports entre les principaux adjudicataires et les sous-traitants. Un principal adjudicataire peut exiger que des données sur les coûts et les prix fixés lui soient soumises même si le gouvernement américain ne l'exige pas.

## **2.2.2 Possibilités de sous-traitance**

### **2.2.2.1 Représentants des ventes**

Puisque les entrepreneurs de défense américains sont très largement dispersés à travers le pays, nombre de ces entreprises 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 entreprises américaines. Ces contacts sont essentiels pour leur permettre de connaître les fournisseurs canadiens et d'en arriver à les considérer comme participants éventuels aux programmes de défense.

### **2.2.2.2 Agents du Service des délégués commerciaux**

Les délégués commerciaux sont répartis entre un certain nombre d'emplacements à travers les États-Unis (voir liste des bureaux dans l'Annexe). Ils connaissent les industries de défense situées dans leur territoire, et veulent aider l'industrie canadienne à chercher des perspectives de marché. Ils peuvent donner des conseils sur les principaux domaines d'activité de chaque entreprise du territoire.

En outre, ils peuvent organiser des rendez-vous avec les acheteurs intéressés à des capacités précises. Nous incitons fortement les sociétés canadiennes à recourir à leurs services.

### **2.2.2.3 Foires commerciales, expositions et autres contacts**

Des expositions sur les perspectives d'affaires, commanditées par des groupes professionnels et industriels et par le ministère de la Défense des États-Unis, en collaboration avec les Chambres de commerce locales, ont lieu périodiquement à travers les États-Unis. Elles favorisent les contacts avec les entrepreneurs américains puisqu'elles se proposent de faire naître des marchés. La participation et la présence des sociétés canadiennes sont souvent les bienvenues.

Le ministère des Affaires extérieures commande des expositions de produits industriels canadiens dans un certain nombre de foires commerciales aux États-Unis, qui attirent des entrepreneurs de défense américains et canadiens. Les sociétés canadiennes devraient discuter d'une participation éventuelle avec ce ministère. Adresser les demandes de renseignements au:

Directeur, Direction des foires et des missions commerciales  
Ministère des Affaires extérieures  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Des représentants du Bureau des programmes de défense peuvent, le cas échéant, assister à ces foires pour discuter du Programme de partage de la production avec les acheteurs américains qui y assistent.

### **2.2.2.4 Listes et annuaires commerciaux**

Le DOD des États-Unis publie souvent des listes d'entrepreneurs de défense pour divers systèmes d'armes. Les annuaires commerciaux des États-Unis donnent les noms et adresses d'entrepreneurs américains répartis par catégorie de produits; les délégués commerciaux, situés sur les lieux aux États-Unis, sont de précieux auxiliaires pour obtenir ces renseignements.

### **2.2.2.5 Missions canadiennes et étrangères**

Des organismes fédéraux et provinciaux commanditent aussi des missions étrangères au Canada et des missions vers l'extérieur (industriels canadiens délégués dans d'autres pays, dont les États-Unis).

## 3.0 Exigences contractuelles

### 3.1 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 ("MIL Specs") 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 et normes militaires à l'adresse suivante:

Naval Publications and Forms Center (NPFC)  
5801 Tabor Avenue  
Philadelphia, PA 19120  
Tél. (215) 697-2000

Le NPFC imprime et distribue tous les documents de série militaires et diffuse au sein du DOD les spécifications et normes industrielles adoptées par les services militaires.

Pour remplir une demande de spécification à l'intention du NPFC, il faut inscrire le numéro de la spécification et, de préférence, son titre. Si le document est identifié précisément, il n'y a pratiquement aucune difficulté à en obtenir un exemplaire. Le DOD n'exige pratiquement aucune justification de celui qui commande des exemplaires des spécifications ou normes, et il ne réclame pas de frais pour l'envoi d'un seul exemplaire.

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 prompte réponse. C'est loin d'être le cas pour les demandes courantes effectuées par la poste.

Un des instruments d'identification est le répertoire des spécifications et normes du DOD ("DOD Index of Specifications and Standards" ou DODISS) 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*, au prix de 9,50 \$ l'exemplaire. Il est aussi offert en microfiches à 75¢ le jeu.

### 3.1.1 Spécifications par abonnement

On peut se procurer les spécifications et normes militaires et fédérales, y compris les listes de produits homologués (voir 3.3 ci-après), 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'approvisionnement fédéraux (*Federal Supply Groups and Classes, Cataloguing 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 d'approvisionnement utilisés par toutes les agences du gouvernement américain.

On peut s'abonner à l'adresse ci-dessus, à tout moment et de toutes les manières, moyennant un chèque bancaire visé ou un mandat-poste payable au trésorier des États-Unis. Les abonnements coûtent 9 \$ par classe par année et comprennent les révisions publiées au cours de cette année. L'abonné doit donner, pour chaque classe énumérée dans la commande, le titre figurant au *Handbook H2-1*.

### 3.1.2 Marchés principaux

Les sociétés canadiennes à qui les agences militaires américaines envoient des demandes, notamment à travers la CCC, découvriront habituellement que les *MIL Specs* sur les composants, le matériel, les essais, l'emballage, l'emballage, etc., ainsi que les normes fédérales (FED), 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 aux documents de soumission. Si les documents ne donnent pas ces renseignements, l'entreprise canadienne doit immédiatement câbler à la CCC ou téléphoner au (819) 994-3314.

### 3.1.3 Sous-traitance

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 faut obtenir les spécifications de la façon décrite en 3.1.

Une société canadienne désirant se procurer du matériel classifié auprès d'un entrepreneur américain de défense, dans le cadre d'une sous-traitance, devrait demander l'aide du représentant de la CCC/CAE qui prendra les dispositions nécessaires.

### **3.2 Accords réciproques d'assurance de la qualité à l'échelle gouvernementale**

Il y a entre le Canada et les États-Unis un accord intergouvernemental en vertu duquel il y a acceptation mutuelle des méthodes d'assurance de la qualité pour l'achat de biens et services. Les modalités de cet accord sont prévues dans le mémoire d'entente.

#### **3.2.1 Méthode d'application**

Aux termes de cet accord, le ministère canadien de la Défense nationale (MDN) enverra, à la demande des agences militaires américaines, certains de ses préposés à l'assurance de la qualité, qui représenteront le gouvernement américain quant aux marchés passés par les départements militaires et la DLA avec la CCC/CAE, et quant aux sous-traitances passées au Canada par des entrepreneurs de défense américains. On fournit gratuitement les préposés et installations aux agences américaines d'achats militaires. Il peut y avoir des exceptions à l'entente d'examen gratuit lors de circonstances exceptionnelles qui occasionnent des coûts excessifs ou un fardeau administratif pour le pays qui fournit le service. En contrepartie, ces dernières doivent, sur demande et gratuitement, nous rendre la pareille quant aux marchés passés aux États-Unis par le gouvernement canadien, et quant aux sous-traitances passées aux États-Unis par des entrepreneurs canadiens chargés d'exécuter les marchés de défense canadiens.

En outre, le MDN et toute agence américaine d'achats militaires peuvent, dans les cas appropriés ou exceptionnels, confier à leur propres représentants l'assurance de la qualité du gouvernement dans l'autre pays.

Au Canada, cette fonction relève du Directeur général, Assurance de la qualité, MDN. On peut s'adresser au quartier général de la Défense nationale (101, promenade du Colonel By, Ottawa (Ontario), K1A 0K2, attention: DGAQ) pour obtenir des renseignements complets ou des conseils sur les exigences militaires d'un système de contrôle de la qualité et(ou) d'inspection.

Il est entendu que seule une agence gouvernementale peut demander à l'autre gouvernement de vérifier la qualité à la source. Aucun entrepreneur ne peut, de son propre chef, entamer pareille démarche, mais il peut en faire la suggestion à son client militaire. Toutefois un adjudicataire principal peut effectuer lui-même, s'il le désire, une inspection à la source à l'usine de son sous-traitant; mais il s'agit alors d'une entente conclue entre les deux entreprises et à laquelle aucun gouvernement ne participe.

#### **3.2.2 Contrôle de la qualité**

La politique du ministère de la Défense (DOD) sur les responsabilités du contrôle de la qualité se reflète dans les modalités, conditions et exigences tech-

niques (spécifications) des contrats militaires.

Le soumissionnaire choisi doit satisfaire à toutes ces exigences; par conséquent, les sociétés canadiennes désirant des marchés de défense américains devraient, pour leur propre protection, être au fait de la politique du DOD et des conséquences qu'entraîne l'assurance requise.

L'entrepreneur est tenu responsable du contrôle de la qualité des produits et ne doit offrir, aux agences militaires d'achats, que les produits qu'il estime conformes aux exigences contractuelles. Il doit posséder les installations d'essai adéquates pour exécuter les examens prescrits et les essais détaillés à la partie 4 (consacrée à l'assurance de la qualité) des spécifications, ou prendre les dispositions nécessaires pour y avoir accès.

#### **3.2.3 Assurance de la qualité**

L'agence cliente ne demandera une assurance de la qualité du gouvernement, au cours de la fabrication, que s'il est peu pratique ou impossible de vérifier cette qualité après réception de l'article. Le MDN et le DOD exercent tous deux un contrôle adéquat sur la qualité du matériel et des pièces pour éviter des examens inutiles à l'usine de fabrication finale.

Les spécifications DND 1015, DND 1016 et DND 1017, exposant les besoins du gouvernement canadien en assurance de la qualité, équivalent respectivement aux spécifications MIL-Q-9858 et MIL-I-45208 du gouvernement américain, et à l'article 14-302 du *U.S. Defense Acquisition Regulation* (DAR). La reconnaissance et l'acceptation des programmes et systèmes d'assurance de la qualité d'un entrepreneur font l'objet de marches à suivre comparables dans les deux pays. L'assurance de la qualité en fonction des spécifications s'effectuera donc selon les méthodes en vigueur dans chaque pays.

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

L'homologation consiste à vérifier par des essais si des produits sont conformes à une spécification, préalablement et indépendamment de tout achat. Seul un faible pourcentage des produits doit être homologué avant l'octroi d'un marché. La spécification ne s'impose que si au moins une des conditions suivantes prévaut:

- a) le temps consacré à l'essai du produit, après l'octroi du marché, retarderait inutilement la livraison des biens achetés;
- b) des essais répétés coûteraient trop cher;
- c) les essais exigent des appareils coûteux ou complexes, non aisément disponibles;
- d) avant d'octroyer le marché, il faut s'assurer que le produit convient à l'usage prévu;
- e) pour déterminer l'acceptabilité d'un produit, on exige des données sur le rendement, en plus des caractéristiques techniques.

En pareils cas, la spécification prévoit l'essai préalable des produits et l'inscription de ceux qui ont réussi les essais, sur des listes de produits homologués

(LPH). Elles seront utilisées, aux fins d'achat, par le gouvernement ou, pour celui-ci, par ses entrepreneurs. Puisque les marchés touchent seulement les produits qui, avant le dépouillement des soumissions, ont été mis à l'essai et approuvés pour les LPH, les fournisseurs éventuels doivent procéder aux essais le plus tôt possible. Si, pour ce faire, on attend de recevoir les appels d'offres, il ne reste ordinairement pas assez de temps avant le dépouillement des soumissions.

S'il est établi qu'un produit doit être homologué, la spécification applicable donnera les renseignements appropriés.

### 3.3.1 Obtention d'une homologation

L'adoption par le Canada des spécifications MIL (militaires) américaines pour plusieurs pièces et matériaux, et leur application à la production canadienne, ont simplifié le partage de cette production.

Quand les deux pays se conforment aux spécifications MIL, ils produisent des articles identiques, évalués et approuvés par les mêmes méthodes. Le Canada et les États-Unis ont négocié un accord sur l'homologation des produits de fabricants non résidents, qui permet aux produits d'un pays de figurer sur la liste (LPH) de l'autre.

La portée de l'accord est exposée dans la liste de classification fédérale des approvisionnements, article 5. Notons que ces classes embrassent une vaste gamme d'articles n'exigeant pas tous une homologation.

### 3.3.2 Marche à suivre à l'intention des fabricants canadiens

Si un fabricant canadien souhaite fournir un produit dont une spécification exige l'homologation, il doit d'abord examiner la spécification et déterminer, par des essais, si son produit est conforme à la conception et (ou) aux limites de rendement prévues.

Si le produit fait partie d'une des classes prévues par l'accord réciproque, le fabricant doit demander une homologation au:

Ministère de la Défense nationale  
Chef, Génie et Maintenance  
101, promenade Colonel By  
Ottawa (Ontario) K1A 0K2  
a/s GM (PN)

Dès la réception de la demande, le MDN déterminera l'admissibilité des pièces à l'homologation et, dans la plupart des cas, évaluera les laboratoires d'essai internes du fabricant pour déterminer si elles peuvent réussir tous les essais prévus par la spécification. Les essais d'homologation auront lieu dans le laboratoire interne et approuvé du fabricant ou dans un laboratoire commercial approuvé, sous la supervision du MDN. On annoncera au fabricant les résultats des essais et, s'ils sont positifs, on l'inscrira sur la LPH canadienne appropriée.

Après avoir été homologuée au Canada, une entreprise canadienne désirant figurer sur les LPH américaines doit procéder ainsi:

- a) Le fabricant canadien demande au MDN de soumettre à l'autorité américaine appropriée 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 envoie à l'agence d'homologation américaine les renseignements techniques nécessaires, y compris les rapports d'essais et les données d'ingénierie nécessaires. Si les essais d'homologation ont eu lieu à l'usine canadienne, il enverra aussi un rapport à ce sujet.
- b) L'agence d'homologation dispose de 60 jours (après la réception de la demande) pour annoncer au fabricant canadien si elle est prête à reconnaître l'approbation canadienne et, par conséquent, à inscrire le nom de l'entreprise sur la LPH américaine. Si, pour un motif quelconque, l'agence juge les données insuffisantes, elle en informe le MDN pour l'inviter à donner de plus amples renseignements.

**NOTE: LE FABRICANT CANADIEN DOIT AVOIR REÇU SON HOMOLOGATION CANADIENNE PAR RAPPORT À LA SPÉCIFICATION (NUMÉRO ET DATE) EN VIGUEUR AUX ÉTATS-UNIS.**

### 3.3.3 Remarques

Le fait qu'un produit ait été soumis à des essais et figure sur une liste des produits homologués ne prouve qu'une chose: un fabricant peut produire un article dont le type et la qualité sont conformes à la spécification. L'homologation vise à éliminer les retards de livraison de produits en certifiant, avant l'octroi d'un marché, que le fournisseur éventuel peut produire un article conforme à la spécification. Elle ne prétend ni compléter ni remplacer les essais d'acceptation prévus aux contrats. Le fait de figurer sur une liste ne dispense aucunement le fabricant de son obligation contractuelle (fournir des produits conformes à toutes les spécifications), ne garantit pas l'acceptation du produit lors de tout achat futur et ne dispense pas des exigences de la spécification (acceptation, inspection, essais et autres dispositions contractuelles).

Un fois le nom du fabricant canadien inscrit sur la LPH américaine, la plupart des obstacles techniques à l'acceptation du produit auront été franchis (pour les marchés américains portant sur des pièces conformes aux spécifications MIL).

Les LPH sont constamment révisées pour assurer leur mise à jour au moment où l'on modifie la spécification. Si l'on prévoit dresser une LPH pour une nouvelle spécification ou accroître le nombre d'inscriptions à une liste déjà établie, on l'annonce dans le *Commerce Business Daily* (voir 2.1.5.2).

Un exemplaire complet de l'accord canado-américain fait maintenant partie du document SB-1 du MDN, qui définit les conditions et la marche à suivre pour faire homologuer, par le MDN, des pièces et l'équipement électroniques. On peut se procurer le document sur demande auprès du MDN.

### 3.3.4 Problèmes que peuvent avoir les fabricants canadiens

L'expérience montre que les fabricants canadiens doivent prendre certaines précautions pour obtenir et maintenir leur inscription sur les LPH. En premier lieu, il faut garder à jour les homologations canadiennes. Nous incitons fortement les fabricants à demander leur homologation le plus tôt possible et à la faire mettre à jour dès qu'on modifie ou réémet une spécification.

Si la spécification est modifiée, l'autorité américaine accorde au fabricant un délai exceptionnel pour demander une seconde homologation.

Les renseignements suivants pourront être utiles aux fabricants canadiens n'ayant pas encore participé au programme de partage de la production. En cas de demande directe émanant des États-Unis, les renseignements accompagnant l'appel d'offres stipulent souvent que seuls les fournisseurs homologués sont autorisés à présenter une soumission; en d'autres occasions, ils peuvent admettre les fabricants compétents de pièces pourvu qu'ils puissent faire approuver leurs produits en deçà d'un délai fixé.

Le MDN est prêt à faciliter, dans toute la mesure de ses moyens, la résolution des problèmes d'homologation; des communications préalables permettront d'établir si le produit fait l'objet d'un accord réciproque ou s'il faut demander directement à l'agence d'homologation américaine de procéder aux examens aux États-Unis. Ces renseignements doivent être demandés au:

Ministère de la Défense nationale  
Chef, Génie et Maintenance  
101, promenade Colonel By  
Ottawa (Ontario) K1A 0K2  
a/s GM (PN)

Soulignons que l'accord n'empêche aucunement un fabricant canadien de demander directement à l'agence américaine appropriée d'examiner et d'homologuer ses produits, que ceux-ci fassent ou non partie de l'accord. Néanmoins, il est évident qu'une demande présentée par le MDN au nom du fabricant accélérera la démarche. Si l'on invoque les termes de l'accord, le cas doit être étudié et donner lieu à une décision en 60 jours, tandis qu'une demande directe n'oblige pas l'agence américaine à une intervention.

## 3.4 Vérification et analyse des coûts

### a) 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 qui détiennent des contrats du DOD, seront exécutées par le Bureau des services de vérification (BSV) du ministère des Approvisionnements et Services, au nom du U.S. *Defense Contract Audit Agency* (DCAA). Au besoin, ces vérifications seront préparées par:

Directeur, Direction de l'analyse financière-  
fournisseurs

Le contrôleur, administration des  
approvisionnements

Ministère des Approvisionnements et Services

11, rue Laurier

Hull (Québec)

K1A 0S5

Tél. (819) 997-7154

On peut obtenir auprès des personnes susmentionnées d'autres renseignements à ce sujet.

### b) Analyse de coûts préalable au marché:

Avant de recevoir des contrats de firmes américaines qui détiennent des contrats du DOD, les firmes canadiennes doivent, dans certaines circonstances, fournir à la firme américaine ou au contractant du DOD, un "Cost Price Analysis", soit la formule du DOD — D.633 ou encore un "Disclosure Statement" relativement au *Cost Accounting Standard* des États-Unis (CAS). Avant de répondre à ces demandes, on demande 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

### c) Vérifications spéciales par le U.S. *General Accounting Office* (G.A.O.):

Les firmes canadiennes qui reçoivent des demandes de vérification du G.A.O. doivent communiquer immédiatement avec le directeur général, Directeurat de la politique des approvisionnements, à l'adresse susmentionnée.

## 3.5 Priorités et répartition

Aux États-Unis, la distribution de matériel de défense est contrôlée par des systèmes officiels de priorité et de répartition supervisée. Toutes les commandes de matériel de défense doivent porter une désignation de priorité ou de répartition. La participation canadienne au système américain se manifeste par des formules, instructions et règles agréées par le ministère du Commerce des États-Unis et le gouvernement canadien, par l'entremise du ministère des Approvisionnements et Services. L'accord assure que les commandes canadiennes d'achat de matériel américain destinées aux programmes de défense américains seront traitées au même titre que les commandes américaines comparables. Les com-



mandes canadiennes non dotées d'une priorité ou d'un indice de répartition ne peuvent être considérées que comme des commandes commerciales habituelles. Tous les marchés octroyés par la Corporation commerciale canadienne à des fournisseurs canadiens et touchant des marchés américains comporteront, à l'adjudication, les cotes nécessaires de priorité et de répartition. Tous les autres importateurs d'articles de défense américains se serviront des formules et applications prescrites par l'agent des priorités relatives au matériel du MAS indiqué plus bas.

Si l'on a besoin d'une aide quelconque pour assurer une répartition du matériel contrôlé par les États-Unis, ou une livraison suivant un bon de commande passé auprès d'un distributeur canadien ou d'un fournisseur américain, ou pour des changements de répartition ou des limites financières imposées aux achats régis par une cote prioritaire, 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

Plusieurs programmes américains de défense actuels sont urgents. Il est indispensable de respecter les dates d'expédition, non seulement pour des motifs immédiats, mais pour donner à l'industrie canadienne une bonne réputation auprès des services armés américains et de leurs entrepreneurs. Les sociétés canadiennes devront tirer le meilleur parti des méthodes américaines de priorités et de répartition, pour respecter leurs obligations contractuelles.

## 4.0 Sécurité industrielle de la défense

Aux États-Unis, un projet est "classifié" si on le juge apte à relever des diverses catégories ou classifications pertinentes à la sécurité nationale des États-Unis: CONFIDENTIEL, SECRET ou ULTRA SECRET ("TOP SECRET"); le Canada y ajoute la catégorie "DIF-FUSION RESTREINTE". Une fois qu'on a imposé une telle classification à un projet ou à l'une de ses parties, il faut obtenir l'accord et l'approbation de l'agence compétente du DOD américain avant d'accéder au projet ou à des secteurs où le projet se prête à des travaux classifiés.

Pour faciliter ces méthodes, les États-Unis et le Canada ont conclu des accords permettant aux employés d'un entrepreneur canadien, agréés par les services sécuritaires au Canada, d'accéder, sous la garantie du ministère des Approvisionnements et Services (MAS), à des projets classifiés des États-Unis. Sous réserve de l'approbation du DOD américain, des visites aux entrepreneurs ou établissements militaires américains peuvent alors avoir lieu.

### 4.1 Exigences précontractuelles

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

Lorsqu'on s'enquiert des accords de visite auprès des services américains, on doit demander s'il faut des approbations officielles pour pénétrer dans leurs installations. Il sera probablement nécessaire de présenter une demande officielle, même pour avoir accès aux renseignements américains non classifiés et(ou) discuter de capacités et produits industriels purement canadiens.

Quand des représentants canadiens du gouvernement et(ou) d'industries souhaitent visiter des installations du gouvernement et(ou) d'industries américains renfermant du matériel classifié, ou non classifié mais dont l'accès est contrôlé, on obtient des approbations officielles de la façon suivante:

- a) Le ministère canadien et(ou) l'entreprise canadienne présentent la demande à la Direction de la sécurité du MAS à Hull en donnant les détails suivants:
  - i) nom complet de l'agence ou entreprise présentant la demande;
  - ii) liste alphabétique des visiteurs éventuels (nom, prénoms, date et lieu de naissance, citoyenneté, numéro d'assurance sociale et contrôle sécuritaire); ils doivent absolument avoir reçu l'agrément du contrôle sécuritaire dispensé par la Direction de la sécurité du ministère des Approvisionnements et Services;
  - iii) adresse complète du lieu à visiter (nom de la rue, numéro et, le cas échéant, nom, rang, titre, et numéro de téléphone de la personne à visiter);

- iv) but déterminé de la visite proposée, y compris le type d'information ou d'équipement auquel on veut avoir accès, les domaines d'intérêt et capacités de l'entreprise postulante;
  - v) pour faire renouveler une approbation antérieure, mentionner le numéro de la demande précédente du MAS, le numéro de l'approbation américaine, la date d'expiration de l'agrément précédent et, au besoin, le nombre de visites effectuées aux termes de cette autorisation précédente.
- 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 connues 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, après examen, les autorités du DOD approuvent la visite demandée, elles lui attribuent un numéro d'agrément et en informent le MAS. La Direction de la sécurité du MAS transmet alors à l'entreprise le numéro et la durée de l'autorisation. L'établissement à visiter est également mis au courant de ce numéro, que le visiteur doit mentionner en prenant les dispositions nécessaires à sa démarche. Les installations de l'armée, de la marine et des industries américaines nécessitent un avis de confirmation de 72 heures avant une visite, tandis que l'aviation américaine exige 48 heures. Les détails figureront sur l'avis d'approbation de visite émis par le MAS.

Soulignons que les services américains accordent normalement un délai de 30 jours ouvrables pour que le visiteur donne suite à sa demande et il faut 10 jours ouvrables de plus à la Direction de la sécurité du MAS. Aussi, vu la procédure complexe visant à déterminer le caractère acceptable d'une visite proposée, faut-il bien tenir compte des délais si l'on prévoit participer aux marchés de défense américains.

En des circonstances extraordinaires, on peut obtenir des approbations plus rapides si les services américains lancent une invitation à des colloques, exposés, conférences de soumissionnaires, etc. déterminés. Il faut alors inscrire les détails des invitations comme la date, le nom, le rang et le titre de l'agent auteur de l'invitation, ainsi que d'autres détails pertinents, afin qu'une copie puisse être annexée à la demande de visite.

L'agrément sécuritaire d'une visite à un établissement américain ne permet d'accéder à des renseignements classifiés que sur le plan oral et visuel (se reporter à la section 4.4 sur l'échange de documents classifiés).

L'agrément peut être valable pour une visite ou pour des visites répétées sur une période d'un an. En outre, on a prévu des procédures similaires pour donner accès à des renseignements canadiens classifiés.

#### 4.1.2 Visites de représentants américains au Canada

Si des hommes d'affaires américains souhaitent visiter des sociétés canadiennes occupées à des projets classifiés, voici la marche à suivre:

- a) L'agent de sécurité de la société américaine fait la demande au représentant local du DOD américain qui connaît l'usine, en donnant tous les détails requis par des visites normales aux États-Unis (noms, but, etc.).
- b) Le représentant du DOD vérifie l'agrément du contrôle sécuritaire du postulant et, si la visite ne doit donner lieu à aucune divulgation de renseignements militaires classifiés des États-Unis, la demande peut alors être transmise directement à l'Ambassade des États-Unis au Canada par l'entremise du *Defense Industrial Security Office* ou DISCO (bureau de la sécurité industrielle de défense), Columbus, Ohio. La demande sera alors acheminée à la Direction de la sécurité du MAS.
- c) S'il y a divulgation de renseignements militaires classifiés des États-Unis, le représentant local du DOD achemine la demande à son quartier général et, si elle est approuvée, il la transmet à l'attaché militaire des services armés 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'autorisation, puis informe la société postulante par l'entremise de l'Ambassade des États-Unis et 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 cette demande d'autorisation de visite dans un délai de trois à cinq jours ouvrables.

Les demandes de visites effectuées par les services américains et portant sur des questions classifiées ou non sont traitées de la manière exposée aux paragraphes iii), iv) et v) ci-dessus.

#### 4.2 Exigences contractuelles

L'octroi d'un marché ou d'une sous-traitance à une société canadienne par le service armé américain ou ses principaux adjudicataires est une preuve évidente de ce qu'on a montré, à la satisfaction des services de sécurité américains, que les renseignements peuvent et doivent être divulgués. Même s'il faut encore demander officiellement une visite, on peut accélérer la réponse en incluant dans la demande tous les détails du marché ou de la sous-traitance.

#### 4.3 Approbation d'entreprises canadiennes

Pour permettre à un entrepreneur ou à une agence d'approvisionnement des États-Unis d'établir la valeur sécuritaire d'un entrepreneur canadien éventuel, on procède ainsi:

- a) Le DOD américain envoie à la Direction de la sécurité du MAS, par la filière indiquée ci-dessus, une demande écrite d'agrément sécuritaire. Si l'entreprise canadienne en possède déjà un, on peut en informer sur-le-champ le DOD. Dans le cas

contraire, il faudra procéder à une inspection et demander un agrément avant d'annoncer la situation au DOD.

- b) La Division de la sécurité industrielle (DSI) informe par écrit le bureau compétent du DOD de l'agrément sécuritaire obtenu par l'entreprise canadienne.
- c) Si un marché ou une sous-traitance est ultérieurement octroyé(e) à la société canadienne, la Direction de la sécurité du MAS assume la responsabilité de la sécurité des renseignements ou travaux, pour le compte du DOD. Il faut respecter les exigences sécuritaires pendant la durée du marché ou de la sous-traitance.

#### **4.4 Transmission de documents et de matériel**

Notons que l'agrément d'une visite à un établissement américain ne permet d'accéder à des renseignements classifiés que sur le plan oral et visuel. Si l'on prévoit un échange de documents (par exemple, plans, spécifications, etc.) ou de matériel (appareils, etc.) classifiés, l'entreprise canadienne doit en informer la Direction de la sécurité du MAS à Ottawa, le plus tôt possible, de préférence pendant la phase de négociation, lorsqu'un contrat est en cours d'établissement. Signalons que l'échange de documents et/ou de matériel classifiés ne peut s'effectuer que d'un gouvernement à l'autre.

Quand les négociations de travaux de défense ont lieu par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne, les ensembles de documents classifiés et le matériel similaire sont fournis aux sociétés canadiennes, par l'entremise de la CCC, après que la Direction de la sécurité du MAS a confirmé l'agrément du contrôle sécuritaire et d'autres exigences de sécurité industrielle.

#### **4.5 Représentation des États-Unis**

Les sociétés canadiennes doivent souvent choisir qui, de leurs propres vendeurs au pays ou de représentants des ventes nommés sur les lieux, peut le mieux pénétrer le marché de défense américain. Si aucun des produits ou services n'est classifié et s'il n'est pas nécessaire d'entrer dans les installations du gouvernement ou des industries des États-Unis où l'on conserve de l'équipement classifié, une société canadienne ne devrait guère éprouver de difficulté à employer des citoyens américains pour promouvoir ses produits.

Par contre, si les renseignements, l'équipement ou les secteurs des installations exigent un contrôle sécuritaire, on peut s'attendre à des problèmes, notamment quant à la façon dont des citoyens américains peuvent s'établir comme représentants autorisés d'une entreprise canadienne, aux termes des règlements américains de sécurité industrielle. Même s'ils ont obtenu un agrément antérieur pour leurs propres besoins, celui-ci peut ne pas être valable pour une entreprise non américaine.

Avant de donner suite à ces projets, il faut conseiller aux représentants américains de consulter le bureau local des Services pour l'administration des contrats de défense (région, district ou bureau) le plus près de son emplacement géographique. Les sociétés canadiennes doivent consulter la Direction de la sécurité du MAS à Ottawa, pour obtenir de plus amples détails. Si possible, le MAS coordonnera la question avec le DCAS.

#### **4.6 Sommaire**

Les renseignements de 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 participation au Programme canado-américain de partage de la production de défense, pouvant concerner des projets classifiés. Il y a trois règles générales à respecter si l'on demande un agrément touchant ce programme:

- a) Il est indispensable de donner à la Direction de la sécurité du MAS les motifs de la visite, de façon complète et explicite, en exposant la question exacte à traiter. La principale cause de retard quand on demande une approbation est le manque d'explications adéquates sur la nécessité de connaître les renseignements en question.
- b) La demande doit être présentée le plus tôt possible pour permettre le traitement requis.
- c) Le point central de toute communication et de toute relance sur les agréments de visite et les procédés initiaux d'échange est:

Chef, Division des programmes de la sécurité industrielle et de prévention  
Direction de la sécurité  
Ministère des Approvisionnements et Services  
3e étage, Tour "C"  
Place du Portage, Phase 3  
11, rue Laurier  
Hull (Québec) K1A 0S5

## 5.0 Limites du programme

Les sommes nécessaires aux départements militaires américains pour les opérations et les achats de matériel sont votées, chaque année financière, par le Congrès des États-Unis, au moyen d'une loi annuelle appelée *Defense Appropriations Act* (loi sur les crédits de défense). À diverses occasions, on a apporté à cette loi des conditions spéciales restreignant dans une certaine mesure la liberté des départements militaires à dépenser les fonds autorisés. Ces restrictions législatives tendent à se perpétuer dans les *Defense Appropriations Act* subséquents et limitent quelquefois en permanence l'envergure de la participation canadienne aux programmes de défense américains. Elles sont énumérées ci-après, de même que celles qui émanent d'autres lois ou règlements américains.

Puisque la *U.S. Defense Appropriations Act* est modifiée chaque année, les restrictions législatives peuvent aussi varier d'une année à l'autre. Il est donc souhaitable de vérifier le statut de ces modifications qui intéressent ou touchent l'entreprise, auprès du Bureau des programmes de défense, Direction des États-Unis, ministère des Affaires extérieures.

### 5.1 Modification Berry

Le *Defense Appropriations Act* renferme habituellement une restriction appelée "Berry Amendment" (modification Berry), concernant l'affectation de fonds appropriés à l'achat d'aliments, de vêtements ou de certains produits textiles et de métaux spécialisés.

Cette restriction interdit généralement aux services armés des États-Unis d'acheter, en totalité ou en partie, tout aliment, vêtement, article de coton, laine, soie tissée (pure ou mélangée), fil de soie pour tissu à cartouches, tissu synthétique (pur ou enduit) non cultivé, retransformé, réutilisé ou produit aux États-Unis ou dans ses possessions.

À l'heure actuelle, les restrictions du 6-302 ne s'appliquent pas aux cas suivants:

- a) achats hors des États-Unis effectués à l'appui d'opérations de combat;
- b) achats effectués par des navires dans les eaux étrangères;
- c) achats d'urgence ou achats de denrées périssables par des établissements situés hors des États-Unis, pour leur personnel;
- d) achat des produits énumérés à l'article 6-105 du DAR auxquels la présente partie ne s'applique pas expressément;
- e) petits achats aux fins de cette exception: il s'agit d'un achat d'un montant total non supérieur à 10 000 \$ distinct d'un achat individuel;
- f) achat de produits finis comprenant, à l'occasion, du coton ou de la laine, et dont la valeur estimative ne dépasse pas 10 % du prix total du produit fini, et ce, pourvu que la valeur estimative n'excède pas 10 000 \$ ou 3 % du prix total du produit fini (suivant le plus élevé des deux montants);
- g) tout aliment ou vêtement quelconque de coton, soie tissée (pure ou mélangée), fil de soie pour tissu à cartouches, tissu synthétique (pur ou enduit),

laine, pour lequel le Secrétaire intéressé a jugé qu'une qualité satisfaisante et une quantité suffisante de tels éléments, cultivés ou produits aux États-Unis ou dans leurs possessions, ne peuvent être acquises selon les besoins, aux prix du marché américain;

- h) produits achetés expressément aux fins de revente par des représentants (voir DAR 6-103.7);
- i) achats de métaux spécialisés ou de tout article contenant des métaux spécialisés pour lesquels le Secrétaire intéressé ou son représentant a déterminé qu'il est impossible d'obtenir des métaux spécialisés fondus aux États-Unis d'une qualité satisfaisante et en quantité suffisante au fur et à mesure des besoins et aux prix du marché américain;
- j) achats de métaux spécialisés à un niveau inférieur au marché principal pour des programmes autres que ceux qui touchent les aéronefs, missiles et engins spatiaux, navires, chars et véhicules, armes et munitions (voir 7-104.93a); et
- k) achats de métaux spécialisés (voir 7-104.93(b) ou de vêtements protecteurs en cas de guerre bactériologique (voir 7-104.13) lorsque de tels achats sont nécessaires afin de respecter des ententes prises avec des gouvernements étrangers et exigeant que les États-Unis achètent des fournitures de sources étrangères afin de contrebalancer les ventes réalisées par les entreprises ou le gouvernement américain en vertu de programmes approuvés répondant aux besoins de la défense ou lorsque de tels achats sont connexes à une entente avec un pays qui se qualifie (voir par exemple, 6-001).

De récentes décisions prises par le gouvernement des États-Unis ont permis:

- a) la fabrication de parachutes au Canada à condition que le tissu utilisé soit d'origine américaine;
- b) l'emballage de produits alimentaires à condition qu'ils proviennent des États-Unis et qu'ils y aient été transformés.

### 5.2 Métaux spécialisés

En commençant avec le *Defense Appropriations Act* de l'année financière 1973 (qui a pris fin le 30 juin 1973), le Congrès américain a ajouté, à la modification Berry, une clause supplémentaire sur les "métaux spécialisés" (voir 5.1). La clause qui a été abandonnée (voir 5.1(ix) ci-dessus) interdisait l'achat de fournitures contenant entièrement ou en partie des métaux spécialisés, y compris des coutelleries en acier inoxydable qui n'ont pas été coulées dans des aciéries situées aux États-Unis ou dans ses possessions.

L'expression "métal spécialisé" comprend:

- a) les aciers dont la teneur maximale de l'alliage dépasse au moins une des limites suivantes: 1,65 % de manganèse, 0,60 % de silice, 0,60 % de cuivre, ou renfermant plus de 0,25 % de l'un ou l'autre des éléments suivants: aluminium, chrome, cobalt, columbium, molybdène, nickel, titane, tungstène ou vanadium;

- b) les alliages de métaux constitués de nickel, de fer-nickel et les alliages à base de cobalt renfermant au total plus de 10% d'autres métaux d'alliage (sauf le fer);
- c) le titane et ses alliages;
- d) le zirconium et ses alliages.

Si une entreprise canadienne doit faire face à la résistance d'entrepreneurs américains en raison de leur interprétation de la clause sur les métaux spécialisés, elle devrait se mettre en rapport avec le délégué commercial compétent aux États-Unis ou avec la Direction des programmes de défense, Division des États-Unis, et demander de l'aide afin de clarifier la situation.

### 5.3 Modifications Burns et Tollefson

Deux clauses du *Defense Appropriations Act* interdisent l'achat de tout navire auprès de fournisseurs étrangers, ainsi que la sous-traitance à des chantiers étrangers de la fabrication de "principaux composants" pour coques ou superstructures de navires. L'expression "principaux composants" n'est pas définie avec précision; aussi les entreprises canadiennes intéressées à ce type de travaux devraient-elles consulter la Direction des États-Unis (Bureau des programmes de défense, Affaires extérieures) pour établir avec certitude la situation de certains programmes américains.

### 5.4 Commandes réservées aux petites entreprises

La *Small Business Administration* (SBA) (administration des petites entreprises) des États-Unis a élaboré, avec les services armés américains et la DLA, des programmes prévoyant l'affectation exclusive de certains achats gouvernementaux, en totalité ou en partie, aux petites entreprises américaines, par voie de soumissions concurrentielles.

À cette fin, voici les caractéristiques générales d'une petite entreprise américaine:

- a) être de propriété et d'exploitation indépendantes et ne pas avoir une envergure prépondérante dans le secteur où elle soumissionne les marchés gouvernementaux (1-701.1(a)(1) du DAR);
- b) être conforme aux normes industrielles sur la taille des petites entreprises (1-701.1(a)(2) du DAR).

Un agent américain de négociation des marchés peut accepter, de concert avec l'administration des petites entreprises, de réserver "la totalité d'un achat individuel ou d'une catégorie d'achats où l'on peut raisonnablement prévoir des offres émanant d'un nombre suffisant de petites entreprises responsables, de sorte que l'adjudication s'effectue à prix raisonnable" (1.706.5(a) du DAR).

Une commande réservée aux petites entreprises américaines peut consister en une portion d'achat qui se prête à une division en au moins deux phases de production ou ensembles raisonnables et, de plus, "il faut qu'au moins une petite entreprise possède la compétence technique et la capacité de production nécessaires pour répondre à une fraction suffisante des achats, à un prix raisonnable" (1.706.6(a) du DAR).

En outre, la SBA a établi une politique en vue d'inciter à faire appel à des entreprises dirigées par des femmes pour la sous-traitance (DAR 1-708).

L'achat de fournitures qui ont été mises au point et financées en partie ou en totalité par des sources canadiennes en vertu du Programme canado-américain de partage de la production du matériel de défense ne sera pas réservé aux petites entreprises. Les approvisionnements prévus par le Programme seront identifiés et protégés par le ministère compétent.

Dans le cas de réserve partielle, les entreprises canadiennes trouveront, dans les appels d'offres ou demandes de propositions, la note suivante:

"Avis de commande réservée partiellement aux petites entreprises (juillet 1972)

- a) Généralités. Une partie du présent marché, considérée dans l'annexe comme portion réservée, est destinée exclusivement aux petites entreprises. Son adjudication n'aura lieu qu'après celle du reste du marché.

- b) Marche à suivre

#### 1. Détermination de l'admissibilité

- (a) Pour être admise à participer à la portion réservée du présent marché, une petite entreprise doit présenter une offre responsable sur le reste du marché (1-706.6(c) et 7-2003.3 du DAR)."

Le DOD a également pour politique de permettre aux petites entreprises américaines d'être considérées équitablement comme soustraitants (1-701.1 du DAR). Elles ne devront pas bénéficier de privilèges au niveau des sous-traitances, mais seulement d'une chance égale de présenter une soumission. Par conséquent, l'industrie canadienne aura l'occasion de concurrencer d'autres sous-traitants, même si le contrat principal est réservé aux petites entreprises. Il faut souligner que la clause i) de l'article 60, no 02, Revision IA de la *Standard Operating Procedure* des règlements de la SBA énonce que:

- "i) les entreprises et fournisseurs étrangers qui fournissent des produits étrangers ne peuvent présenter des soumissions pour des commandes réservées aux petites entreprises. Les soumissions de telles entreprises sur des achats complètement réservés ne recevront aucune réponse. **Toutefois, une petite entreprise étrangère qui a un commerce situé aux États-Unis est admissible en vertu du *Small Business Act* si elle utilise des matériaux américains, emploie des Américains et paie des impôts au gouvernement fédéral et à l'État.**"

### 5.5 Commandes réservées aux secteurs de main-d'oeuvre excédentaire

Voici un extrait du DAR sur ce programme: "1-802 *General Policy*. Except as provided in 1-806 with respect to depressed industries, it is the policy of the Department of Defense to aid labor surplus areas (LSA) by placing contracts with LSA concerns, to the extent consistent with acquisition objectives and when such contracts can be awarded at prices no higher than those obtainable from other concerns and by encouraging prime contractors to place

subcontracts with LSA concerns. In carrying out this policy, and to accommodate the small business policies of Section 1, Part 7, preference shall be given in the following order of priority to (i) LSA concerns which are also small business concerns, (ii) other LSA concerns (iii), small business concerns which are not LSA concerns. In no case will price differentials be paid for the purpose of carrying out this policy. Heads of Procuring Activities and chiefs of purchasing and contract administration offices are responsible for the effective implementation of the Labor Surplus Area Program within their respective offices. Responsibility for administration of the program may be assigned to small business specialists appointed pursuant to 1-704.3."

Les secteurs admissibles à ce programme sont déterminés par le ministère du Travail des États-Unis.

Il existe un programme similaire au niveau des sous-traitances:

#### *"1.805. Subcontracting With Labor Surplus Area Concerns*

##### *1.805.1 General Policy*

(a) *It is the policy of the government to promote equitable opportunities for labor surplus area concerns to compete for defence subcontracts and to encourage placement of subcontracts with concerns which will perform subcontracts substantially in labor surplus areas in the order of priority described in 1-802 where this can be done, consistent with efficient performance of contracts at prices no higher than are obtainable elsewhere."*

## **5.6 Petites entreprises défavorisées**

Le DOD a comme politique d'accorder "une proportion équitable" de l'ensemble de ses achats et marchés aux petites entreprises et **aux petites entreprises qui appartiennent et qui sont contrôlées par des personnes défavorisées sur le plan social et économique.** Ces individus sont définis comme des personnes ayant été victimes de préjudices raciaux, ethniques ou culturels en raison de leur identité en tant que membre d'un groupe sans tenir compte de leurs qualités individuelles (DAR 1-702(a), DAR 1-701 et 1-701.2). Dans le cadre de cette politique, ces petites entreprises ont toutes les possibilités voulues de participer aux programmes du DOD et de jouir des privilèges des commandes réservées aux petites entreprises et de l'aide administrative et financière de la SBA.

## **5.7 Industries en récession**

En des circonstances exceptionnelles, certains secteurs entiers de l'industrie américaine peuvent être considérés comme des industries en récession ("depressed industries") où tous les achats du gouvernement américain se limitent aux fournisseurs américains. Voici le passage pertinent du DAR.

#### *"1-806 Depressed Industries*

*1.806.1 General. When an entire industry is depressed, the Director of the Office of Emergency Preparedness may, under Defense Manpower Policy No. 4A, establish appropriate measures on an industry-wide,*

*rather than on an area, basis. Designations of such industries are made by the Federal Preparedness Agency and such industries will be given treatment as specified therein. Paragraph 1-806.2 reflects pertinent requirements with respect to the Petroleum and Petroleum Products Industry."*

## **5.8 Programme d'aide militaire (MAP)**

La teneur en éléments étrangers des articles achetés par les États-Unis pour appliquer leur MAP ne peut dépasser 50% de la valeur du produit fini (voir 6-700 du DAR). Les entrepreneurs canadiens ne sont donc pas autorisés à soumissionner les principaux contrats d'achat du MAP, sauf dans les cas prévus au DAR (6-702).

Toutefois, en qualité de sous-traitants, des entreprises canadiennes peuvent fournir jusqu'à 50% de la valeur du produit fini. De telles offres sont admissibles à une entrée en franchise si elles satisfont aux autres normes d'admissibilité du partage de la production de défense.

## **5.9 Ventes militaires à l'étranger**

Les entreprises canadiennes peuvent fournir des articles pour des ventes militaires à l'étranger si ces articles sont vendus au gouvernement américain et utilisés par ce dernier. Cela peut être particulièrement important pour les entreprises canadiennes puisque les clients étrangers peuvent stipuler la source de l'article (DAR 6-1307(a)). Lorsqu'une entreprise canadienne est un fournisseur partiel pour les États-Unis, il est possible d'exercer une influence sur le client afin qu'il désigne le fournisseur canadien.

## **5.10 Marchés de construction**

La dispense du *Buy American Act* et l'exemption des droits de douane américains ne s'appliquent pas au matériel acheté pour les marchés de construction militaire à exécuter aux États-Unis, dans leurs possessions ou à Porto Rico. En de tels cas, le matériel canadien n'est pas considéré comme local, mais comme une marchandise étrangère dont l'usage doit être approuvé au préalable par le Secrétaire de la Défense.

## **5.11 Programmes de travaux de génie civil**

L'accord canado-américain sur le partage de la production ne comprend pas de programmes de travaux de génie civil pour l'armée américaine. Par conséquent, les soumissions canadiennes pour de tels contrats sont exposées au facteur d'évaluation d'achat aux États-Unis (6% ou 12%). De telles demandes de soumissions de propositions sont identifiées par les lettres CW après le numéro d'identité de la soumission. (DAR 6-102.3(c) et 6-104.4(f)).

## **5.12 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 la *National Disclosure Policy* (politique nationale du secret), à laquelle le Canada n'a pas accès, interdit de divulguer à un pays quelconque, y compris le Canada, des renseignements sur les secteurs suivants: astronefs militaires et satellites, équipement de guerre électronique, effets des radiations dégagées par les explosions nucléaires sur le matériel et l'équipement, fusées, armes nucléaires, propulsion nucléaire marine et, sans aucun doute, d'autres domaines. Plusieurs nouveaux systèmes d'armes importants, acquis par le DOD, exigent un accès à des renseignements dans au moins un de ces secteurs et l'industrie canadienne est habituellement incapable de participer, faute de pouvoir obtenir toutes les spécifications appropriées.

### **5.13 Restrictions touchant la balance des paiements (écoulement de l'or)**

Aux termes d'un programme d'urgence remontant à 1963, les départements militaires américains n'achètent pas de biens d'un fournisseur étranger si les destinations sont situées outre-mer, à moins que la soumission américaine la plus économique ne soit d'au moins 50% supérieure à celle de l'étranger.

Notons que cette restriction s'applique seulement aux achats militaires américains clairement destinés à un usage hors des États-Unis ou du Canada. Une forte majorité des achats américains consiste en des marchandises militaires dont la destination contractuelle est située aux États-Unis, et ces achats ne sont pas touchés sur les restrictions de la balance de paiements.

Les fabricants canadiens peuvent, à titre de sous-traitants, participer à des marchés octroyés à des principaux adjudicataires américains et portant sur l'envoi de produits outre-mer. Des éléments canadiens peuvent être intégrés aux produits finis américains dans une proportion non supérieure à 50% du coût du produit fini. Une entrée en franchise est disponible.

## **6.0 Lois concernant le commerce du matériel de défense**

### **6.1 Généralités**

Le décret du conseil 1970-1913 du CP, promulgué en novembre 1970, a simplifié la tâche des fabricants canadiens ayant besoin de matériel importé pour des travaux de défense américains. Ce décret est mis en oeuvre par le mémorandum D53-11 du ministère du Revenu national (MRN); il est reproduit dans le Guide de l'expéditeur à l'exportation de matériel de défense.

Les lois américaines touchant les envois de défense canadiens sont le *Buy American Act* et le *Customs Tariff* (tarif douanier). Les sections suivantes, ainsi que le "Guide de l'expéditeur à l'exportation de matériel de défense", publiés séparément, donnent aux exportateurs canadiens de matériel de défense des directives adéquates pour toutes les situations, sauf les plus exceptionnelles. La Direction des États-Unis, du Bureau des programmes de défense, dispensera des conseils sur demande.

### **6.2 Le Buy American Act**

#### **6.2.1 Marchés d'approvisionnement et de service**

Pendant plusieurs années, les fournisseurs canadiens de matériel de défense ont joui d'exemptions précises de certaines dispositions du *Buy American Act* en vertu d'un processus complexe comprenant une "liste" officielle des articles exemptés. L'engagement du DOD à l'égard de divers pays de l'OTAN a entraîné l'abandon de ce processus et la désignation d'un certain nombre de pays y compris le Canada en tant que "pays participants" auxquels les dispositions du *Buy American Act* ne s'appliquent pas pour le matériel de défense.

Le matériel et les produits canadiens sont considérés comme des biens canadiens aux fins du *Buy American Act* en raison de la désignation du Canada en tant que pays participant DAR 6-001.1(f) et 6-001.5(c). Il y a certaines exceptions si un fournisseur canadien est en concurrence avec un fournisseur d'un pays "non-participant" (DAR 6-104.4). Les fournisseurs canadiens doivent se familiariser avec les méthodes d'évaluation des offres de ce paragraphe du DAR.

Fondamentalement, les exemptions du *Buy American Act* s'appliquent aux marchés principaux et aux sous-contrats d'approvisionnement.

#### **6.2.1.1 Marchés principaux**

Puisque le Canada est désigné en tant que "pays participant" (DAR 6.001.5(c) et 6.001.1(f)) le matériel et les produits canadiens sont considérés comme biens américains aux fins du *Buy American Act*.

#### **6.2.1.2 Sous-traitance**

Quand un entrepreneur de défense américain acquiert des biens canadiens, figurant ou non sur les listes, ceux-ci sont considérés comme américains, aux fins du *Buy American Act*. Ainsi, le principal adjudicataire ou le sous-traitant (à un niveau quelconque) peut

acheter des composants de son produit auprès d'un fournisseur canadien (6-103.5 du DAR). Ce fait s'applique seulement aux marchés d'approvisionnement et de service; pour le règlement régissant les marchés de construction, se reporter à la section 6.2.2.

Les entrepreneurs américains non informés ou qui hésitent à acheter des biens canadiens peuvent être renvoyés soit au *Defense Acquisition Regulation* soit à la clause dite "Buy American" de leurs contrats, qui confirme le caractère acceptable des composants canadiens. Si nécessaire, un principal entrepreneur américain peut obtenir, auprès de l'agent de négociation des marchés de service, une décision écrite sur l'usage proposé des biens canadiens ou étrangers.

### 6.2.1.3 Recherche et développement

Le *Buy American Act* concerne seulement le matériel physique et non les marchés où le fournisseur livre les résultats de travaux de recherche et de développement. Si un tel fournisseur livre aussi des prototypes ou d'autres appareils, les règles ci-dessus touchant les biens canadiens s'appliquent.

### 6.2.2 Marchés de construction

Les marchés militaires des États-Unis portant sur la construction, y compris les matériaux achetés dans le cadre de marchés à exécuter aux États-Unis, dans leurs possessions ou à Porto Rico, ne sont pas admissibles à une exemption du *Buy American Act* ou des droits de douane. Les matériaux canadiens touchés par une adjudication principale (marché de construction) sont classifiés comme étrangers et donc considérés au même titre que les biens offerts par les fournisseurs d'autres pays. En plus des pénalités prévues par le *Buy American Act* et de la nécessité de payer des droits de douane, les soumissions proposant l'usage de matériaux de construction étrangers, y compris ceux d'origine canadienne, doivent être approuvées par le Secrétaire de la Défense, avant l'octroi du marché.

Vu ces restrictions, les sociétés canadiennes désirant soumissionner ces marchés doivent obtenir tous les détails des règlements et directives applicables, tant auprès de l'entrepreneur général intéressé que de l'agence militaire américaine responsable, bien avant l'octroi des marchés.

## 6.3 Tarifs américains et entrée en franchise

### 6.3.1 Généralités

Aux termes d'une autorisation statutaire spéciale, le ministère de la Défense des États-Unis peut organiser l'entrée en franchise de biens (y compris les pièces de rechange) achetés à l'étranger. Ce pouvoir s'étend également à l'importation de biens de défense par des sociétés américaines ayant reçu des marchés de défense. Le "Guide de l'expéditeur à l'exportation de matériel de défense" donne les directives nécessaires à ce sujet.

### 6.3.2 Restrictions pour l'entrée en franchise

Le DAR 6-602 prévoit toutefois que si un entrepreneur américain a obtenu un marché à prix fixe pour un produit fini ou des composants intérieurs, il ne peut par la suite fournir un produit fini ou des composants étrangers (y compris le produit fini ou les composants d'un pays participant) et recevoir un certificat d'entrée en franchise sans réduire proportionnellement le prix du marché.

## 6.4 Remboursement des droits de douane sur les biens exportés, ayant été fabriqués ou produits au Canada

Les règlements des douanes permettent un remboursement des droits de douane imposés sur des biens importés servant à fabriquer des marchandises qui, plus tard, seront exportées du Canada sous forme nouvelle et non employée. Au moment de l'exportation, l'importateur peut demander de recouvrer 100% des droits et taxes acquittés à l'importation des biens incorporés à l'article exporté.

Bien que, dans la plupart des cas, les entreprises canadiennes important des États-Unis du matériel et(ou) des pièces pour le partage de la production de matériel de défense, soient admissibles à une remise des droits aux termes du memorandum D53-11 du ministère du Revenu national, il existe des cas où il faut acquitter les droits canadiens avant de pouvoir importer les biens:

- a) importations nécessaires aux marchés de défense du gouvernement canadien et non touchées par cette rémission; et
- b) importations de petites quantités de matériel et(ou) pièces sujets aux droits, où le MRN décide que les frais d'administration qu'occasionnerait une entrée en franchise éventuelle ne justifient pas une remise des droits.

Dans le second cas (alinea b), l'entreprise canadienne a le droit de réclamer un remboursement des droits imposés aux matériel et(ou) pièces importés, lors de l'exportation du produit fini. On peut se procurer les détails de la marche à suivre auprès de n'importe quel bureau des douanes canadiennes.

### 6.4.1 Remise de douane sur les biens importés pour transformation et exportation subséquente

Les dispositions du 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", prévoient la remise des douanes sur les biens destinés à l'exportation. Un fabricant qui a des ventes à l'exportation établies ou un marché de bonne foi ou une entente de vente peut être autorisé sous réserve de l'approbation de la demande présentée au ministre du Revenu national à importer en vertu de ce décret.



## 6.5 Importation temporaire de marchandises

### 6.5.1 Des États-Unis au Canada

Le matériel ou l'équipement appartenant au gouvernement américain est admissible à une exemption générale des droits aux termes du numéro tarifaire 70800-1. Le ministère du Revenu national détaillera la marche à suivre pour demander une exemption en de telles circonstances.

Il n'existe aucune déclaration générale d'exemption des droits pour l'équipement privé entré au Canada à partir des États-Unis aux termes d'un prêt pour la production, la recherche ou des essais, sauf pour le cas prévu au paragraphe 6.5.1.1 ci-après. Chaque demande d'exemption est traitée individuellement. On peut obtenir de plus amples renseignements sur la marche à suivre et les règlements, auprès du sous-ministre du Revenu national, Douane et Accise, Ottawa. L'entrepreneur canadien empruntant le matériel doit écrire au sous-ministre, bien avant la date d'expédition, en exposant le but et les circonstances du prêt proposé. S'il y a urgence, demander l'aide du service des Opérations de l'administration centrale, ministère du Revenu national.

#### 6.5.1.1 Importation temporaire aux fins de fabrication

Les entreprises canadiennes ayant reçu des marchés pour fabriquer des produits dans le cadre du Programme de partage de la production de défense peuvent importer des moules, échantillons, outillage, outils de coupe, matrices, machines d'essai et instruments qui, de par leur conception et utilisation ne servent qu'à la fabrication ou l'essai de biens fabriqués en vertu du marché (se reporter aux paragraphes 2 et 3 du memorandum D53-11 du MRN).

### 6.5.2 Du Canada aux États-Unis

L'annexe 8, partie 5 du *Tariff Schedule des États-Unis* compte un certain nombre de numéros tarifaires par lesquels des articles peuvent être admis en franchise, sous cautionnement. Soulignons les articles 864.30 et 864.55 pouvant intéresser les sociétés canadiennes qui désirent faire entrer aux États-Unis des échantillons de produits. Nous incitons fortement celles-ci à obtenir, au préalable, du poste de douanes américaines prévu, les directives propres à leur cas particulier.

## 6.6 Biens défectueux rendus au Canada

La marche à suivre pour le retour au Canada d'articles à réparer figure au paragraphe 3.4.1 du "Guide de l'expéditeur à l'exportation de matériel de défense". Si, au départ, les biens sont entrés en franchise aux États-Unis, aucune autre démarche n'est nécessaire; mais si, pour une raison quelconque, des droits ont été versés à leur entrée, l'entreprise américaine peut recevoir un remboursement des droits lorsque les biens sont vendus.

Le *Tariff Act* de 1930, article 313(c) modifié, expose ainsi la situation:

*"Merchandise not Conforming to Sample Specification"*

*Upon the exportation of merchandise not conforming to sample or specifications or shipped without the consent of the consignee upon which the duties have been paid and which have been entered or withdrawn for consumption and, within ninety days after release from Customs custody, unless the Secretary authorizes in writing a longer time, returned to Customs custody for exportation, the full amount of the duties paid upon such merchandise shall be refunded as drawback, less 1 per centum of such duties."*

La marchandise rejetée peut être renvoyée par n'importe quel poste (ou bureau) d'entrée de douane américaine, et les demandes de remboursement peuvent y être présentées. Ce poste communiquera les détails d'importation.

Toute demande visant à prolonger le délai accordé pour renvoyer les biens aux douanes doit être présentée au percepteur du poste de douane par lequel on renvoie la marchandise et où l'on présente la demande de remboursement.

Le tarif des douanes canadien permet la rentrée en franchise de biens défectueux au Canada de la manière suivante:

- a) Le décret du conseil 1970-1913 du CP (mémoire 53-11 du MRN) prévoit une remise pour la réimportation d'équipement défectueux ou rejeté. Les remises doivent être réclamées dans tous les cas où l'équipement rejeté renferme du matériel ou des composants entrés au Canada aux termes des dispositions de remise du décret.
- b) Les entrepreneurs ayant exporté de l'équipement de défense fabriqué exclusivement à partir d'articles canadiens ou d'autres pays, et pour lesquels on n'a demandé aucune remise antérieure, peuvent réclamer la réimportation en franchise de l'équipement défectueux ou rejeté aux termes des numéros tarifaires 70905-1 ou 70910-1.

La réimportation de biens aux termes des numéros tarifaires 709 ne peut se faire que si l'on rembourse à la Couronne les droits ayant fait l'objet de tout remboursement ou de toute remise antérieure.

Dans chaque cas, il faut décider suivant les circonstances individuelles en le renvoyant au Service des opérations de l'administration centrale, Division des douanes et accise, ministère du Revenu national.

## 6.7 Biens défectueux rendus aux États-Unis

On peut obtenir toutes les précisions nécessaires sur les règlements des douanes canadiennes exposés dans la présente section en écrivant à l'adresse suivante:

Directeur  
Division de la liaison avec les services extérieurs  
Douanes et Accise  
Ministère du Revenu national  
Ottawa (Ontario) K1A 0K2

Si une entreprise canadienne doit renvoyer des biens défectueux à son fournisseur américain, le règlement prévoit un remboursement des droits de douane et taxes payés à l'importation des biens, et l'entrée en franchise de ceux-ci aux États-Unis.

Le mémorandum D16-2 du ministère canadien du Revenu national, intitulé "Remise des droits de douane et des taxes d'accise à l'égard de marchandises différentes de celles qui ont été commandées", prévoit, à l'article 3, un remboursement des droits versés:

"3. Et il sera accordé une remise des droits de douane et des taxes d'accise payés sur des marchandises insatisfaisantes:

- a) à cause d'une erreur de la part du fabricant, de l'exportateur ou de l'expéditeur; ou
- b) en raison des dommages subis au cours du transport et avant l'arrivée au bureau d'entrée du Canada..."

Les demandes de remboursement des droits et taxes doivent être présentées dans les deux ans qui suivent la date d'entrée (article 114 de la Loi sur les douanes). Les biens à retourner ou à détruire seront livrés à un percepteur dans les 24 mois suivant la date où l'on a payé les droits et taxes.

Le mémorandum D16-2 expose tous les détails de la marche à suivre pour réclamer des remboursements en de tels cas. Les demandes doivent être présentées sur la formule B2 des Douanes canadiennes au percepteur des douanes du poste d'entrée.

Les biens reçus endommagés ou avariés doivent être signalés, dans les 30 jours à partir de la date d'entrée, au percepteur des douanes du poste de dédouanement (article 61 de la Loi sur les douanes).

Si les biens sont reçus en nombre insuffisant, ils doivent être signalés, dans les 90 jours à partir de la date d'entrée, au percepteur des douanes du poste de dédouanement (article 112 de la Loi sur les douanes). Le mémorandum D16-4 du MRN intitulé "Remboursement des droits, marchandises sur lesquelles des droits ont été acquittés comportant un déficit dans la quantité", explique la politique.

Lorsque des produits de qualité inférieure sont reçus et non exportés du Canada ou détruits au Canada, le mémorandum D-16-5 intitulé "Remboursement des droits à l'égard des marchés de qualité inférieure non exportés ou détruits", décrit la politique du ministère et les procédures pour remplir une demande de réclamation.

Une fois que le gouvernement canadien a remboursé les droits précédemment acquittés, les biens rendus aux États-Unis peuvent alors y entrer en franchise aux termes du paragraphe 1615 a) modifié du *U.S. Tariff Act* de 1930.

Le paragraphe 1615(a) stipule que "seront admis en franchise les articles cultivés, produits ou fabriqués aux États-Unis, rendus après leur exportation mais sans avoir acquis une valeur ou une condition améliorée par un procédé de fabrication quelconque ou de toute autre façon."

Si toutefois certains composants des biens en question ont été, à l'origine, importés aux États-Unis et si, à l'exportation des produits finis, on a reçu un remboursement de droits de douane, des droits peuvent être imposés aux marchandises défectueuses rendues aux États-Unis, mais jusqu'à concurrence du montant du remboursement reçu des États-Unis.

La marche à suivre complète figure dans le règlement sur les douanes américaines touchant les produits locaux exportés et rendus.

On exige:

- a) de l'entreprise canadienne une déclaration suivant laquelle les biens rendus n'ont pas acquis une valeur améliorée;
- b) du destinataire américain une formule 3311 des douanes américaines, dûment remplie;
- c) la présentation de la formule 4467 des douanes américaines, dûment remplie, indiquant le montant du remboursement obtenu à l'exportation.

La *Public Law* (85-414) donne un autre moyen d'obtenir la rentrée en franchise aux États-Unis de matériel défectueux américain. Elle modifie le *Tariff Act* de 1930 (paragraphe (1), article 308) pour permettre: "une importation gratuite temporaire, sous caution (bond), en vue d'une exportation, d'articles à réparer, à modifier ou à traiter en certaines circonstances et à d'autres fins".

Cette disposition ne s'applique ni à l'alcool, ni à l'alcool éthylique ni au blé, quelles que soient leurs formes diverses.

Tous les sous-produits de rebut et les pertes irrécupérables, occasionnés par la réparation, la modification ou un autre traitement, seront signalés aux représentants des douanes américains. Tout article ou rebut de ce type doit être exporté ou détruit sous la supervision des douanes américaines, pendant la durée du cautionnement (bond).

La marche à suivre pour présenter un cautionnement et obtenir une entrée temporaire est exposée dans le règlement sur les douanes américaines, aux articles traitant des importations temporaires sous cautionnement ("Temporary Importations Under Bond").

Si, à la réexportation vers le Canada du produit réparé ou de son remplaçant, on peut établir que certains de ses composants sont admissibles à un remboursement des droits de douane parce que fabriqués au Canada, on peut réclamer un tel remboursement.

## 6.8 Taxe de vente fédérale canadienne

La taxe de vente fédérale canadienne ne s'applique pas aux biens exportés du Canada aux États-Unis, s'ils n'ont pas été utilisés au Canada. Cette exemption concerne les marchandises importées à des fins civiles ou militaires et elle est prévue dans la Loi sur la taxe d'accise, autorisée à imposer la taxe de vente.

Les entreprises canadiennes ont droit à un remboursement de la taxe de vente déjà payée sur des biens non utilisés et rendus au gouvernement américain.

Le mémorandum D-17-17 du ministère du Revenu national (25 octobre 1978) prévoit la remise des taxes de vente (en plus des droits de douane et de la taxe d'accise) dans les cas où les biens fabriqués au Canada sont expédiés aux services militaires américains, mais au Canada. La remise reste valable même si les biens demeurent en permanence ou temporairement au Canada, tant que le gouvernement américain en possède le titre de propriété. On exigera des certificats signés par un représentant autorisé et attestant que les biens en question sont ou deviendront propriété du gouvernement américain et serviront uniquement et exclusivement à des projets conjoints canado-américains ou à des établissements américains au Canada.

Si la vente des biens est effectuée par un fabricant canadien détenteur d'un permis, ou par un grossiste détenant un permis de taxe de vente fédérale, il n'est pas nécessaire d'acquitter la taxe puis de demander un remboursement. La vente peut avoir lieu sans taxe de vente pourvu qu'on respecte les conditions exposées au paragraphe précédent. Si, pendant l'exécution d'un marché principal ou d'une sous-traitance pour les services américains, on utilise des stocks pour lesquels la taxe de vente est déjà acquittée, on peut demander un remboursement pourvu qu'on puisse prouver que les biens ont servi dans les conditions d'exemption exposées précédemment, et pourvu que la demande soit présentée dans les deux années suivant la date à laquelle le réclamant a vendu les biens au gouvernement américain.

### **6.9 Taxes de vente provinciales canadiennes**

Neuf des 10 provinces canadiennes, soit la Colombie-Britannique, le Manitoba, le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse, l'Ontario, l'Île-du-Prince-Édouard, le Québec et la Saskatchewan imposent des taxes de vente fixées par les lois et règlements provinciaux. Il est donc impossible d'établir une règle générale sur le caractère applicable des taxes de vente provinciales sur les biens canadiens vendus directement ou par sous-traitance aux agences d'achats américaines.

# ANNEXE

## Bureaux du Service des délégués commerciaux aux États-Unis

### WASHINGTON

Directeur et conseiller  
(Production de défense)  
2450 Massachusetts Avenue N.W.  
Washington, D.C. 20008

Tél. (202) 483-5505  
poste 316

### DETROIT

Consulat du Canada  
1920 First Federal Building  
1001 Woodward Avenue  
Detroit, Michigan 48226

Tél. (313) 965-2811

### ATLANTA

Consul et délégué commercial  
Consulat général du Canada  
900 Coastal States Building  
260 Peachtree Street  
Atlanta, Georgia 30303

Tél. (404) 577-6810

### LOS ANGELES

Consul et délégué commercial  
(Production de défense)  
Gouvernement du Canada  
Programmes de défense  
a/s DCASMA — Van Nuys  
Multi-Functional Field Office  
Suite 810 — Gateway Towers  
3452 East Foothill Boulevard  
Pasadena, California 91107

Tél. (213) 449-9708

### BOSTON

Consul et délégué commercial  
Consulat général du Canada  
500 Boylston Street  
Boston, Massachusetts 02116

Tél. (617) 262-3760

### MINNEAPOLIS

Consul et délégué commercial  
Consulat du Canada  
15 South Fifth Street  
Minneapolis, Minnesota 55402

Tél. (612) 336-4641

### BUFFALO

Consul et délégué commercial  
Consulat du Canada  
One Marine Midland Centre  
Suite 3550  
Buffalo, New York 14203

Tél. (716) 852-1247

### NEW YORK

Consul et délégué commercial  
Consulat général du Canada  
1251 Avenue of the Americas  
New York, N.Y. 10020

Tél. (212) 586-2400  
poste 228

### CHICAGO

Consul et délégué commercial  
Consulat général du Canada  
310 South Michigan Avenue, Suite 2000  
Chicago, Illinois 60604

Tél. (312) 427-1031

### PHILADELPHIE

Consul et délégué commercial  
Consulat du Canada  
3 Parkway Building, Suite 1310  
Philadelphia, Pennsylvania 19102

Tél. (215) 561-1750

### CLEVELAND

Consul et délégué commercial  
Consulat du Canada  
Illuminating Building  
55 Public Square  
Cleveland, Ohio 44113

Tél (216) 771-0151

### SAN FRANCISCO

Agent commercial  
Consulat général du Canada  
One Maritime Plaza  
Alcoa Building, Suite 1100  
San Francisco, California 94111

Tél. (415) 981-2670

### DALLAS

Consul et délégué commercial  
Consulat du Canada  
2001 Bryan Tower, Suite 1600  
Dallas, Texas 75201

Tél. (214) 742-8031

### SEATTLE

Consul et délégué commercial  
Consulat général du Canada  
412 Plaza 600  
Sixth and Stewart  
Seattle, Washington 98101

Tél. (206) 223-1777

### DAYTON

Directeur canadien  
Bureau de la production de défense  
MCLDDP, Area "B"  
Wright Patterson Air Force Base  
Dayton, Ohio 45433

Tél. (513) 255-4382  
255-4537  
255-4492

### DETROIT

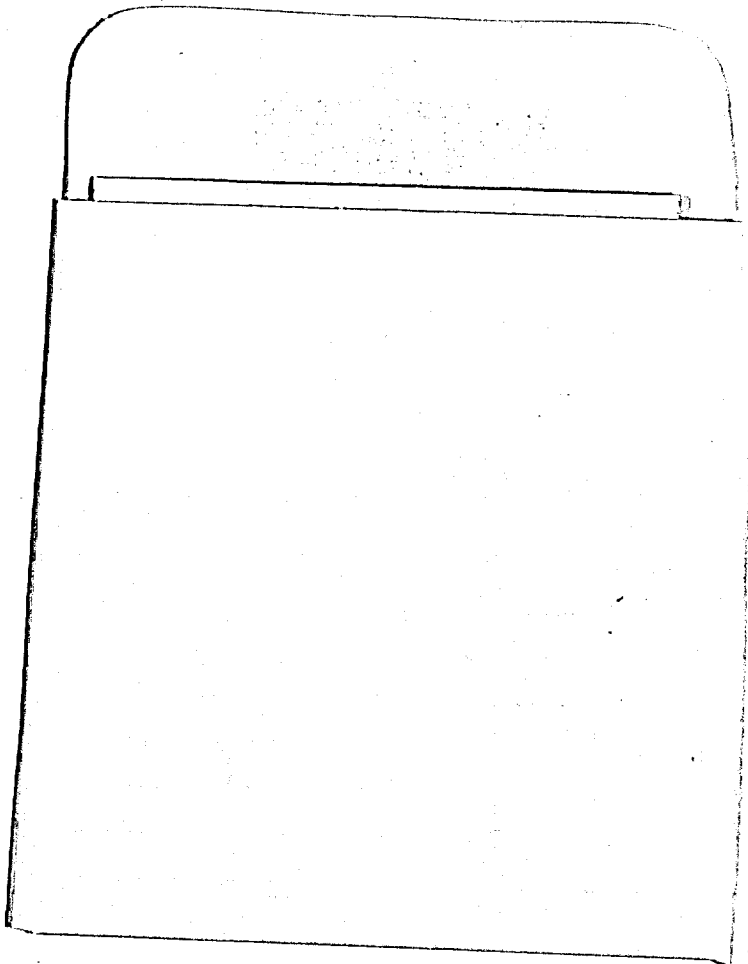
Agent de liaison pour le Canada  
(Production de défense)  
CDDPL/DT  
Building 231  
U.S. Army Tank Automotive Command (TACOM)  
Warren, Michigan 48090

Tél. (313) 514-5233  
-5219

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20024100 1



60984 81800

Canada 



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

(Also available in English)