

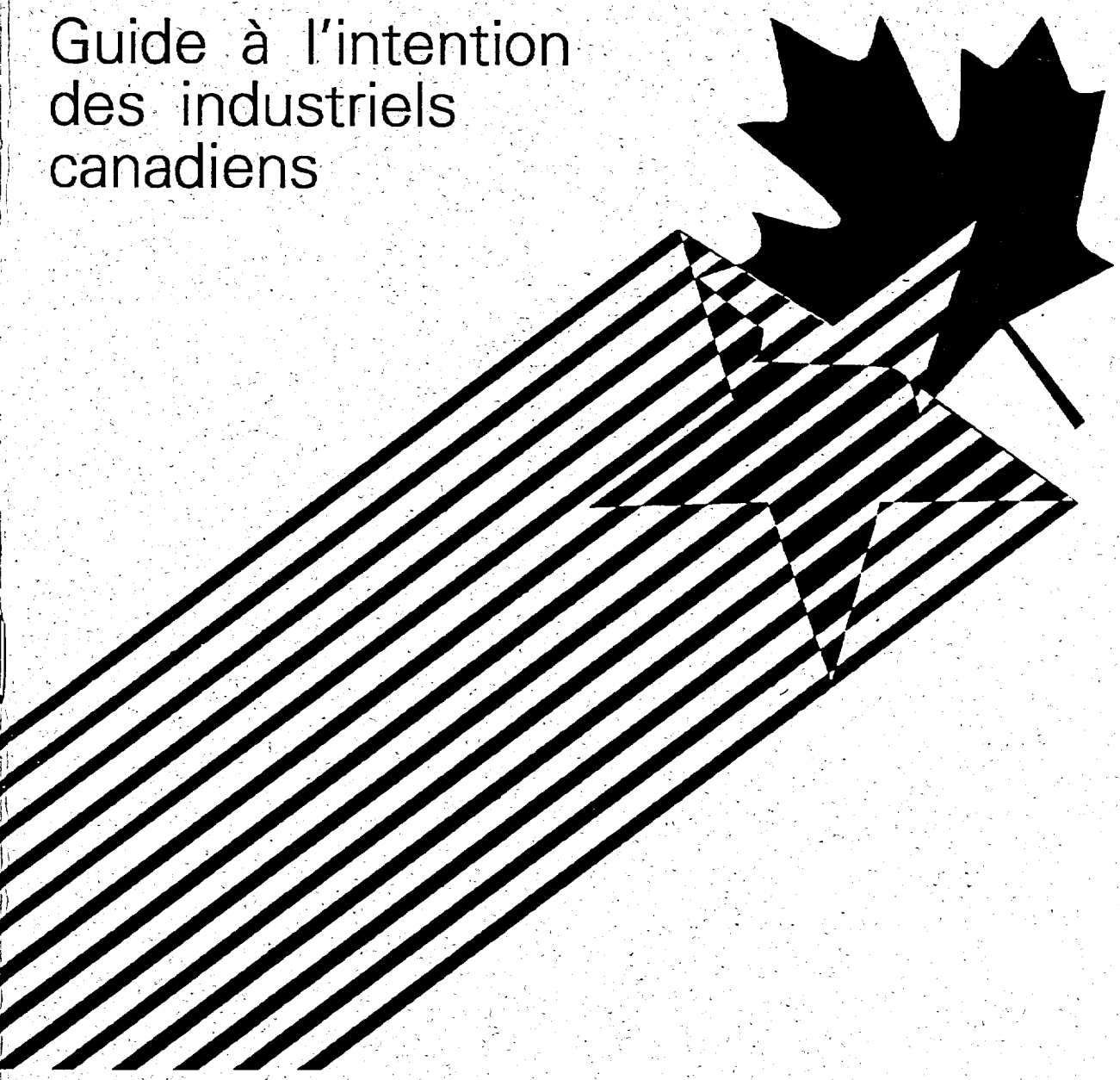
doc
CA1
EA365
92A11
FRE

123TF

.632 0974X(F)

ACCÈS MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE

Guide à l'intention
des industriels
canadiens



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

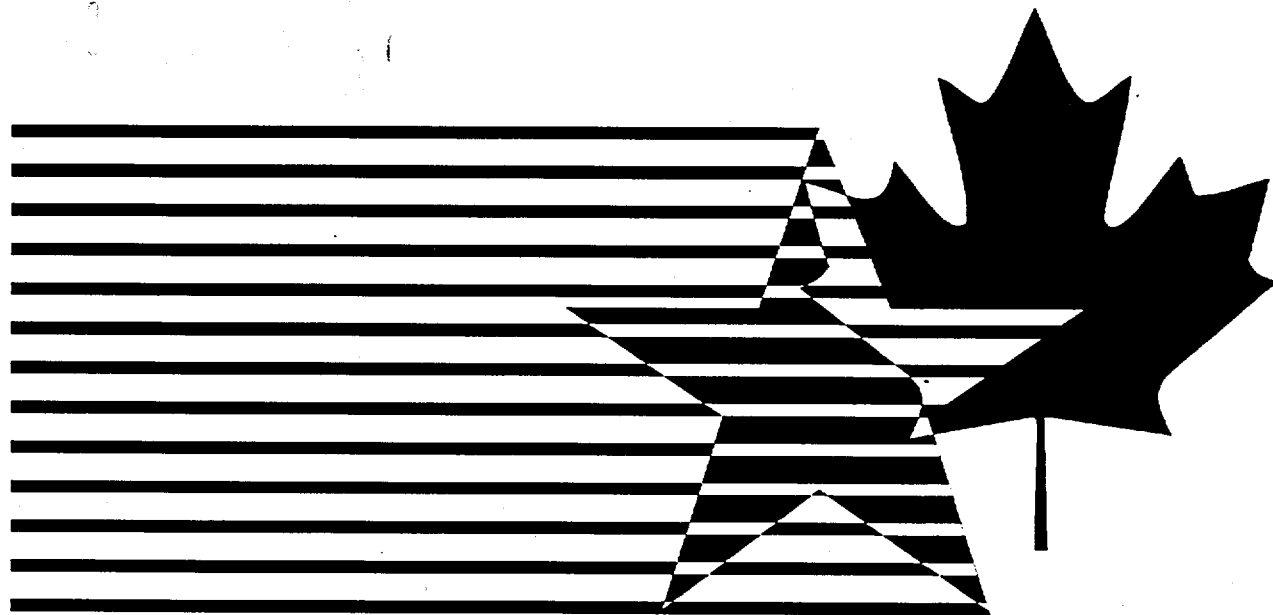
Canada

SEP 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DÉPARTEMENTAIRE

L'ACCÈS AU MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE

Guide à l'intention des
industriels canadiens



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Direction de l'aérospatiale et
des programmes de défense (TAG)

1992

57 62 10755

**L'ACCÈS AU MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE
GUIDE À L'INTENTION DES INDUSTRIELS CANADIENS**

TABLE DES MATIÈRES

1.	Conseils aux entreprises - Généralités	1
1.1	Introduction	1
1.2	Aide-mémoire de l'industriel	1
2	Modalités d'accès au marché américain de la défense	3
2.1	Introduction	3
2.2	Dispositions de nature générale	3
2.3	La sollicitation des offres	3
2.4	Le quotidien <i>Commerce Business Daily</i> (CBD)	3
2.5	Comment établir des liens	3
3	Contraintes, aide disponible	4
3.1	Généralités	4
3.2	Contraintes (modifications Berry et Byrnes-Tollefson, sécurité nationale, construction et marchés réservés à la petite entreprise)	4
4	Exigences relatives à la sécurité industrielle	5
4.1	Généralités	5
4.2	Contrats classifiés	5
4.3	Agréments sécuritaires	5
5	Transfert de documents et de connaissances en provenance des États-Unis	6
5.1	Généralités	6
5.2	Matériel non classifié	6
5.3	Matériel non classifié mais visé par contrôle	6
5.4	Matériel classifié	6
6	Programmes de développement et d'assistance	6
6.1	Généralités	6
6.2	Programme canado-américain à coût partagé pour l'expansion de la défense	7
6.3	Programme américain d'essai comparatif des produits étrangers	7
7	Considérations diverses	7
7.1	Généralités	7
7.2	Programme américain de Vente de matériel militaire à l'étranger	7
7.3	Droits de propriété sur les données techniques	7

**L'ACCÈS AU MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE
GUIDE À L'INTENTION DES INDUSTRIELS CANADIENS**

TABLE DES MATIÈRES (Suite)

7.4	Courtiers en douane	7
7.5	Protêts	8
7.6	Classification des produits	8
7.7	Numéro d'entreprise	8
7.8	Description des caractéristiques techniques	8
7.9	Fabricants agréés	9
7.10	Représentants	9
7.11	Vérifications, assurance de la qualité et acceptation	9
Annexe A	Intervenants gouvernementaux	11
Annexe B	Réglementation américaine des marchés publics	19
Annexe C	Questions et réponses	25
Annexe D	Index des mot-clés	31

L'ACCÈS AU MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE

GUIDE À L'INTENTION DES INDUSTRIELS CANADIENS

1. CONSEILS AUX ENTREPRISES - GÉNÉRALITÉS

1.1 Introduction

En vertu de l'Accord canado-américain sur le partage de la production du matériel de défense, les entreprises canadiennes peuvent rechercher l'adjudication de marchés publics américains soit pour elles-mêmes, soit en qualité de sous-traitantes pour des entrepreneurs américains; elles jouissent en ce domaine des mêmes prérogatives que les sociétés américaines, sous réserve des quelques exceptions soulignées plus bas.

Le marché américain de la production de défense est considérable et la concurrence y est très vive. Une entreprise canadienne a tout intérêt à s'y faire valoir. Les règles qui régissent les marchés publics aux États-Unis, pour rebutantes qu'elles semblent, sont quasi semblables à celles qui ont cours au Canada. Quantité de spécialistes sont d'ailleurs prêts à vous conseiller.

L'accès à ce marché passe surtout par les deux voies suivantes :

- a) en s'adressant directement à l'organisme de défense américain acheteur, la plupart du temps par l'intermédiaire de la Corporation commerciale canadienne (CCC), et
- b) en agissant à titre de fournisseur d'un entrepreneur de défense américain.

Le marché américain de la défense s'est doté de règles particulières pour ses achats et n'est dans l'ensemble pas visé par les dispositions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les entreprises canadiennes

peuvent généralement avoir accès à ce marché de plusieurs milliards de dollars même s'il est protégé par diverses contraintes.

L'exportateur éventuel doit par-dessus tout reconnaître qu'il est seul responsable de la mise en marche et de la poursuite d'une initiative. Les bureaux du gouvernement canadien et les délégués commerciaux (voir l'annexe A) peuvent vous aider à faire une percée et à vous implanter solidement, mais c'est à vous qu'il revient de faire les premiers pas et d'apprendre les lois du marché; votre produit ou votre service ne s'y vendra jamais sans effort. La patience et l'audace sont la clé du succès.

NOTA: *Si vous oeuvrez dans le domaine de la construction, du vêtement ou de l'alimentation, n'investissez pas d'autres ressources avant d'avoir consulté Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).*

1.2 Aide-mémoire de l'industriel

Tout nouvel exportateur de produits de défense aux États-Unis doit vérifier s'il a accompli les tâches suivantes :

- Votre produit ou service est-il clairement identifié (d'après la liste d'Approvisionnements et Services Canada)?
- Avez-vous repéré, au sein du gouvernement canadien, les personnes ressources qui pourraient vous aider? (voir l'annexe A)
- Avez-vous repéré vos clients potentiels, parmi les organismes américains, en parcourant des publications américaines telles *Selling to the Military* et *Subcontracting Directory*? (Informez-vous à ce sujet auprès d'AECEC, à Ottawa, de l'ambassade du Canada à Washington ou d'un délégué commercial.)
- Vous êtes-vous procuré (auprès d'AECEC, de la CCC ou d'un délégué commercial) un exemplaire de la publication *Exportation des produits de défense -- Guide de*

l'expéditeur, dans lequel vous trouverez des conseils utiles pour vos activités outre-frontière?

- Avez-vous songé à participer ou à assister à une foire américaine du domaine de la défense?
- Avez-vous cerné les exigences relatives à la sécurité industrielle (agrément sécuritaire, modalités de transmission des documents classifiés, etc.)? (Consultez à ce sujet la Direction de la sécurité industrielle et ministérielle d'Approvisionnements et Services Canada, au numéro (819) 956-3646.)
- Si vous désirez devenir un maître d'oeuvre du département américain de la Défense, avez-vous déjà communiqué avec la Corporation commerciale canadienne (CCC), au numéro (613) 995-9137, pour faire une demande d'inscription à la Liste postale des soumissionnaires?
- Si vous effectuez des travaux pour un entrepreneur américain, vous êtes-vous assuré d'entretenir des liens étroits avec lui? Si, en vertu de votre contrat, les travaux d'assurance de la qualité, le transport ou toute autre fonction gouvernementale doivent être accomplis depuis vos installations, il est également dans votre intérêt de communiquer avec le personnel compétent du ministère de la Défense nationale ou avec le Service des opérations régionales - Gestion des contrats de défense pour les États-Unis; pour joindre ce dernier, qui est situé à Ottawa, il faut composer le (613) 992-2687.
- Avez-vous communiqué, en personne ou autrement, avec le bureau d'approvisionnement américain approprié, afin de vérifier :
 - (i) l'ampleur du marché et la fréquence des achats?
 - (ii) s'il existe des contraintes (sécurité nationale, marchés réservés aux petites

entreprises, etc.) s'opposant à votre candidature? (Le cas échéant, consultez AECEC.)

- (iii) quels sont vos concurrents?
- (iv) quelles sont les exigences au chapitre des dessins, des caractéristiques techniques et de l'homologation?
- Vous êtes-vous inscrit auprès du Bureau mixte d'agrément canado-américain, qui est situé à Battle Creek, dans l'État du Michigan (tél. : (616) 961-7431)? Ce geste vous facilitera sans doute l'obtention des agréments sécuritaires et la transmission des documents.
- Vous êtes-vous renseigné (auprès d'AECEC, de l'ambassade ou de la CCC) au sujet des modalités d'achat américaines qui pourraient s'appliquer dans votre cas? (L'annexe B contient une liste partielle de ces modalités.)
- Si votre produit risque d'être utilisé dans le cadre de programmes américains classifiés, vous êtes-vous renseigné (auprès d'AECEC, de l'ambassade ou de la CCC) au sujet des règles d'obtention de la documentation et avez-vous vérifié vos propres exigences en matière de sécurité?
- Si vous désirez devenir un maître d'oeuvre, vous êtes-vous abonné à la publication Commerce Business Daily?

NOTA: *Vous trouverez à l'annexe C une série de questions et de réponses sur les aspects les plus courants de ce marché.*

2. MODALITÉS D'ACCÈS AU MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE

2.1 Introduction

L'accès au marché américain de la défense est régi par les dispositions de l'Accord canado-américain sur le partage de la production du matériel de défense, que l'on retrouve dans le supplément relatif à la défense (Defense Supplement) du Règlement américain des achats (Federal Acquisition Regulations - FAR). Consultez à ce sujet la section 225.870 du supplément, qui est connu sous l'abréviation DFAR.

NOTA: AECEC, l'ambassade et la CCC possèdent des exemplaires de ce Règlement.

2.2 Dispositions de nature générale

- La loi américaine favorisant la production intérieure (Buy American Act) ne s'applique pas aux marchés de défense;
- Les importations se font en franchise de droits;
- Les entreprises canadiennes sont placées sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes américaines;
- Les sociétés qui visent à devenir des entrepreneurs principaux doivent conclure les marchés par l'intermédiaire de la CCC.

2.3 La sollicitation des offres

Les organismes américains responsables des marchés de défense sont tenus d'annoncer la plupart de leurs achats éventuels dans le quotidien *Commerce Business Daily*. Les documents de sollicitation (ou documents de soumission) sont expédiés aux entreprises inscrites à la Liste postale des soumissionnaires (Bidder's Mailing List). (L'entreprise canadienne qui désire y figurer doit en faire la demande par l'intermédiaire de la CCC.)

Les documents de soumission américains sont composés d'un Appel d'offres (Invitation for Bid - IFB), d'une Demande de proposition (Request for Proposal - RFP) et d'une Demande de prix (Request for Quotation - RFQ). La CCC, AECEC et les délégués commerciaux peuvent vous donner de plus amples renseignements à ce sujet.

2.4 Le quotidien *Commerce Business Daily* (CBD)

Les sollicitations et les avis sont publiés quotidiennement sous forme écrite et par courrier électronique. Le *Commerce Business Daily* vous permettra surtout de vous informer au sujet du marché. L'entreprise qui vend un système ou un sous-système devrait être au courant d'une sollicitation avant même sa publication, puisqu'elle aura déjà rencontré l'organisme en cause ou sera inscrite à la Liste postale des soumissionnaires (par l'intermédiaire de la CCC). Les fournisseurs de pièces et de composantes ne sont pas invariablement tenus de se faire ainsi connaître à l'avance. AECEC et la CCC sont en mesure de vous communiquer d'autres précisions au sujet du CBD.

2.5 Comment établir des liens

Si vous voulez faire connaître vos compétences et vous implanter dans ce marché, vous devez d'abord rendre visite au responsable gouvernemental du contrat, voir s'il vaudrait mieux retenir les services d'un représentant et étudier la possibilité de vous associer avec une entreprise américaine.

NOTA: Nous ne saurions trop insister sur l'importance de nouer et d'entretenir des relations efficaces avec le responsable des achats.

3. CONTRAINTES, AIDE DISPONIBLE

3.1 Généralités

Il est bon que les entreprises canadiennes soient au fait des contraintes qui pourraient nuire à leur position concurrentielle ou leur interdire l'accès au marché. Par ailleurs, si vous vous trouvez en butte à des pratiques qui vous semblent inéquitables, il ne faut pas oublier qu'il existe, au sein du département américain de la Défense, un mécanisme de soutien dont la portée s'étend à tout le système d'approvisionnement. En cas de doute, n'hésitez pas à consulter AECEC ou l'ambassade.

3.2 Contraintes

- Sécurité nationale

Plusieurs secteurs, dont ceux des communications, de l'acoustique, de la guerre électronique, de la technologie des sous-marins, du nucléaire, etc., sont considérés comme étant indispensables à la sécurité nationale aux États-Unis. Ces domaines sont donc généralement fermés à la participation étrangère, notamment celle des intervenants canadiens.

- Marchés réservés aux petites entreprises

Un fournisseur canadien peut agir en qualité de sous-traitant pour une petite entreprise américaine, mais il ne sera jamais considéré comme appartenant lui-même à cette catégorie d'établissements, quelle que soit sa taille. Dans un marché américain réservé aux petites entreprises, le fournisseur canadien dûment inscrit comme fabricant agréé (auprès de la CCC) peut participer en temps que maître d'oeuvre.

- Restrictions législatives

Une petite entreprise américaine ne perd pas son admissibilité aux marchés réservés du simple fait qu'elle appartient à des intérêts canadiens.

Certaines contraintes, qui ont la plupart du temps été incorporées dans les lois américaines lors de l'établissement annuel du budget, interdisent à des entreprises étrangères (canadiennes comprises) de fournir des aliments, des vêtements et d'autres biens aux forces armées américaines. (Cette interdiction est connue sous le nom de «modification Berry» et se retrouve à la section 225 du Règlement américain des achats - Défense (DFAR).) Le Canada est cependant exempté de cette disposition dans le cas de certains «autres» produits.

Dans le domaine de la construction navale et de travaux de radoub, une contrainte d'application annuelle, connue sous le nom de «modification Byrnes-Tollefson», fait en sorte que les fournisseurs canadiens et étrangers ne peuvent être retenus pour la fourniture de navires ou de leurs composantes importantes.

Les marchés relatifs à des projets de construction et de génie sont normalement assujettis aux dispositions de la loi qui favorise la production intérieure (Buy American Act); les entreprises qui oeuvrent dans ce secteur auront donc intérêt à communiquer avec AECEC avant d'engager des ressources à cet égard.

- Considérations diverses

Il arrive régulièrement que le Congrès américain, réagissant à des pressions politiques locales exercées par un intervenant audacieux ou craignant un affaiblissement de l'industrie américaine de la défense, exige que certains produits soient fournis par des établissements américains.

NOTA: Une entreprise canadienne ne sera considérée comme étant un

établissement américain que dans le cadre d'une planification d'urgence, jamais dans celui d'un achat normal, effectué en temps de paix. La planification d'urgence relève d'un organisme binational appelé «Organisation de l'infrastructure nord-américaine de l'industrie de défense».

4. EXIGENCES RELATIVES À LA SÉCURITÉ INDUSTRIELLE

4.1 Généralités

Les entreprises qui agissent en qualité de maître d'oeuvre ou de sous-traitants dans le marché américain de la production de défense doivent être au courant des questions de sécurité industrielle qui entrent en jeu dans les marchés classifiés. Il est IMPOSSIBLE de déroger au protocole de sécurité; une planification à l'avance est donc essentielle.

La Direction de la sécurité industrielle et ministérielle d'Approvisionnement et Services Canada est chargée de l'administration des accords relatifs à la sécurité industrielle, dans la mesure où ils s'appliquent aux offres lancées et aux marchés conclus par le département américain de la Défense et la CCC. Pour mieux se renseigner au sujet du programme en cause, il est préférable de communiquer par écrit avec le chef de la Direction, à l'adresse suivante :

Le Directeur
Direction de la sécurité industrielle
et ministérielle
Approvisionnement et Services Canada
Place du Portage, phase III, 10B3
Hull (Québec) K1A 0S5
Tél.: (819) 956-3646
Télécopieur: (819) 956-5140

4.2 Contrats classifiés

Si votre entreprise rivalise pour l'obtention d'un projet ou d'un contrat CLASSIFIÉ, nous vous conseillons de communiquer avec la Direction

aussitôt que possible, afin qu'elle cherche à obtenir des laissez-passer et des agréments de sécurité pour les membres de votre personnel qui participeront à l'exécution des travaux. Les formalités d'obtention de ces documents peuvent exiger plusieurs mois, selon la taille de votre entreprise et l'ampleur de votre participation dans le projet ou le contrat. Il est donc dans votre intérêt d'en faire la demande dès que vous les savez nécessaires.

4.3 Agréments sécuritaires classifiés et non classifiés

Afin d'avoir accès à un établissement américain pour les fins d'un projet ou d'un contrat CLASSIFIÉ, il faut détenir un agrément sécuritaire CLASSIFIÉ (CLASSIFIED VCR). Les documents nécessaires pour appuyer la demande doivent être transmis à la Direction de la sécurité industrielle et ministérielle d'ASC par votre responsable de la sécurité.

Le département américain de la Défense exigera parfois que vous possédiez un agrément sécuritaire pour pénétrer dans une base militaire américaine ou dans l'établissement d'un entrepreneur américain de défense, même si le produit que vous offrez n'est PAS CLASSIFIÉ ou est disponible dans le commerce.

C'est l'entreprise elle-même qui doit s'informer s'il lui faut obtenir un agrément sécuritaire. À cette fin, vous devrez communiquer avec le commandant de la base ou avec quelque membre de son personnel, afin de vous informer du protocole de sécurité de l'établissement. (Votre demande devra être transmise jusqu'à 45 jours à l'avance.) Les entreprises inscrites auprès du Bureau mixte d'agrément canado-américain peuvent mettre son mécanisme à profit pour obtenir plus facilement des agréments sécuritaires NON CLASSIFIÉS leur permettant de se rendre dans des bases militaires américaines ou chez des entrepreneurs américains du secteur de la défense. Les visites de ce genre s'organisent directement avec les autorités de la base ou l'entrepreneur. Elles sont connues sous le nom

de visites organisées sans intermédiaire
(*Directly Arranged Visits - DAV*).

5. TRANSFERTS DE DOCUMENTS ET DE CONNAISSANCES EN PROVENANCE DES ÉTATS-UNIS

5.1 Généralités

Lors d'un transfert de documents ou de matériel provenant du département américain de la Défense ou d'un de ses entrepreneurs, il se peut que vous-même et votre fournisseur américain ayez à vous conformer aux formalités d'exportation fixées par les États-Unis. Ces formalités varieront selon que les documents ou le matériel en cause appartiennent à l'une ou l'autre des catégories suivantes : données non classifiées, données non classifiées divulguant des connaissances critiques, données classifiées ou non classifiées pour lesquelles il faut obtenir une licence d'exportation.

NOTA: *Il n'est pas nécessaire d'obtenir une licence d'exportation canadienne pour le transfert de données, de documents ou de matériel aux États-Unis.*

5.2 Matériel non classifié

Le matériel non classifié et non visé par les contrôles institués par le département de la Défense peut généralement être expédié par courrier régulier.

5.3 Matériel technique non classifié mais visé par les contrôles du département de la Défense

Bien que la partie 126.5 du Règlement sur le trafic international des armements (International Traffic in Arms Regulations) (ITAR) du département d'État américain exempte les entreprises canadiennes, dans la plupart des cas, de la nécessité d'obtenir une licence d'exportation à l'égard de matériel NON CLASSIFIÉ, le département de la Défense

n'autorisera pas l'envoi de données techniques d'exportation contrôlée à une entreprise canadienne, à moins que celle-ci ne soit inscrite auprès du Bureau mixte d'agrément.

5.4 Matériel classifié nécessitant une licence d'exportation

Le Bureau de régie du commerce de matériel de défense (Office of Defence Trade Controls), organisme du département d'État américain, délivre des licences d'exportation à l'égard du matériel classifié et non classifié auquel ne s'appliquent pas les paragraphes 5.2 et 5.3. C'est le chargé de programme du département de la Défense ou l'entrepreneur auquel vous êtes lié qui doit en faire la demande; vous devez cependant lui rappeler cette exigence et voir à ce qu'il y donne suite.

Il est bon de souligner que toute transmission de renseignements CLASSIFIÉS entre le Canada et les États-Unis doit se faire de gouvernement à gouvernement, par les voies autorisées. La Direction de la sécurité industrielle et ministérielle d'ASC peut vous donner plus de précisions à ce sujet.

6. PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT ET D'ASSISTANCE

6.1 Généralités

L'entreprise canadienne qui dispose d'une technique particulière qu'un organisme américain de défense est fermement intéressé à se procurer peut obtenir une aide à la commercialisation dans le cadre de deux programmes, à savoir l'Accord canado-américain sur le partage du développement industriel pour la défense et le Programme américain d'essai comparatif des produits étrangers (*Foreign Comparative Test Program - FCT*).

6.2 Programme canado-américain à coût partagé pour l'expansion de la défense

Pour être admissible aux avantages que procure cet accord, il faut que la nécessité du produit en cause ait été confirmée par le gouvernement américain, que la planification destinée à répondre à cette exigence ait été clairement établie et qu'il existe un véritable marché à exploiter. Le programme connexe relève des responsabilités globales d'AECEC, mais son administration a été confiée à ISTC, qui puise son financement dans les sommes libérées pour les fins du Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense.

Avant d'engager des ressources dans ce programme, nous vous conseillons de communiquer avec les fonctionnaires des deux ministères. Par ailleurs, le ministère de la Défense nationale, dont le rôle normal consiste à agir en qualité de conseiller technique, ne doit pas nécessairement participer au projet.

6.3 Programme américain d'essai comparatif des produits étrangers

Ce programme financé par les États-Unis a pour but de vérifier si quelque matériel étranger (ne faisant pas l'objet de perfectionnement) peut répondre à des exigences précises des forces armées américaines. Il ne s'agit pas d'un programme conjoint et à peine 20 p. 100 des produits examinés atteignent le stade de la production.

7. CONSIDÉRATIONS DIVERSES

7.1 Généralités

Nous ajoutons, pour votre gouverne, quelques considérations au sujet de l'exploitation du marché américain de la défense. AECEC, l'ambassade ou un délégué commercial sera en mesure de vous fournir des précisions.

7.2 Ventes de matériel militaire étranger aux États-Unis

Usez de prudence si un autre pays vous invite à participer à un projet de vente de matériel militaire aux États-Unis. Si les achats faits par le pays étranger sont financés par un crédit ouvert aux États-Unis, il est fort peu probable que l'on vous permette de participer à l'initiative, à moins que votre produit ne figure déjà au répertoire américain du matériel de défense. Si l'achat doit être réglé au comptant, il est de beaucoup préférable de réaliser la transaction depuis le Canada, sans intermédiaire. Par ailleurs, n'oubliez pas qu'une vente de ce genre entraîne de longs délais (voir la section 225.73 du Règlement américain des achats - Défense (DFAR)).

7.3 Droits de propriété sur les données techniques

Les entreprises canadiennes qui comptent le département américain de la Défense parmi leur clientèle doivent être au fait de la réglementation à laquelle sont assujettis aux États-Unis les droits de propriété découlant du perfectionnement de données techniques en vertu d'un contrat. En bref, la portée des droits conférés au gouvernement américain peut s'étaler sur trois niveaux, variant des droits illimités aux droits restreints (consulter les sections 27.4 du Règlement américain des achats (FAR) et 227 du Règlement relatif à la défense (DFAR)).

7.4 Courtiers en douane

Nous vous recommandons de parcourir la brochure intitulée *Defence Export Shipper's Guide*, que vous pouvez vous procurer auprès d'AECEC ou d'un délégué commercial.

Si vous êtes l'entrepreneur principal choisi dans le cadre d'un marché conclu avec le département américain de la Défense, vous pourrez vérifier, en consultant le Service des opérations régionales - Gestion des contrats de défense pour les États-Unis, au (613) 996-5020 ou 996-5120, si le système informatique d'entrée en franchise du Bureau international de logistique (International Logistics Office) de New York indique que votre produit peut être exempté des droits de douane. L'entreprise

sous-traitante doit faire cette vérification auprès de son client.

Toute entreprise devrait envisager la possibilité de retenir les services d'un courtier en douane, surtout si elle agit en qualité de sous-traitante pour un entrepreneur américain (voir la section 225.6 du Règlement américain des achats - Défense (DFAR)).

7.5 Protêts

Tout exportateur doit être au courant du rôle que jouent les protêts dans le processus américain des marchés publics. Il pourra lui-même y recourir (normalement par l'intermédiaire de la CCC), tout comme se retrouver visé. Lorsqu'on songe à faire un protêt, il est essentiel d'agir rapidement, car l'on ne dispose habituellement que de quelques jours pour ce faire.

Un protêt peut être déposé auprès de l'une ou l'autre de cinq instances : l'organisme lui-même, le tribunal des réclamations (Claims Court), le tribunal de district (District Court), le Service général des comptes (General Accounting Office - GAO) ou la Commission des réclamations d'entrepreneurs (General Services Board of Contract Appeals - GSBCA). En situation normale, il est préférable de retenir un avocat. Il en coûte généralement moins cher de s'adresser à l'organisme lui-même ou au Service général des comptes, mais l'un et l'autre sont moins susceptibles de régler l'affaire (voir la section 33 du Règlement américain des achats (FAR)). Le protêt est une solution de dernier recours et il est malheureusement rare que l'on obtienne satisfaction.

7.6 Classification des produits

Le Canada (par l'intermédiaire d'Approvisionnements et Services Canada) et les États-Unis fixent le classement des produits selon le même barème. Dans ses annonces, le Commerce Business Daily identifie les

articles au moyen des deux premiers chiffres employés dans le système de classement à quatre caractères. Il est bon de vérifier, dans la liste d'ASC, le numéro de désignation de votre produit. Aux États-Unis, l'expression employée à cet égard est «Federal Supply Classification (FSC) Code».

Les quatre premiers chiffres des numéros de répertoire nationaux (National Stock Numbers) désignent le code FSC; les autres servent à identifier le produit en cause.

7.7 Numéro d'entreprise

Le code CAGE (Commercial and Government Entity) permet au gouvernement américain de reconnaître les entrepreneurs avec lesquels il fait affaire. Une entreprise canadienne peut obtenir un code CAGE en s'adressant, par l'intermédiaire du ministère de la Défense nationale ou de la CCC, au Centre américain des services logistiques de défense (Defense Logistics Services Center), qui est l'organisme émetteur.

7.8 Description des caractéristiques techniques

Le département américain de la Défense s'est doté d'un système complexe d'établissement des normes de produits. Certaines d'entre elles correspondent à celles du système AQAP adopté par le Canada et l'OTAN.

Les normes fédérales américaines sont édictées par l'Administration générale des services (General Services Administration - GSA) et publiées sous forme de descriptions documentaires, de dessins et de désignations commerciales qui renvoient à des normes industrielles.

Les normes militaires (MILSPECS) ont trait aux exigences particulières des forces armées.

Les entreprises canadiennes qui désirent se procurer des descriptions de caractéristiques techniques et des normes peuvent le faire en s'adressant au :

Canadian Defence Production Office
Naval Aviation Supply Office
700 Robbins Avenue
Philadelphie, PA 19111
Tél.: (215) 697-126
Télécopieur: (215) 697-1265

7.9 Fabricants agréés

Pour les fins de la planification de la mobilisation, les entreprises canadiennes sont considérées comme étant des ressources intérieures américaines. Elles peuvent donc éventuellement devenir des fabricants agréés, si leur produit appartient à la catégorie du matériel critique. On peut obtenir de plus amples renseignements à ce sujet auprès de la CCC, en composant le (613) 995-9137 (voir la section 208.72 du Règlement américain des achats - Défense (DFAR)).

Le fait d'être un fabricant agréé vous procure divers avantages : non seulement serez-vous considéré comme étant un entrepreneur privilégié, mais vous serez aussi quasi assuré que les marchés relatifs à votre produit ne seront pas entièrement réservés aux petites entreprises.

7.10 Représentants

Les représentants et les conseillers juridiques ont tous un rôle à jouer lorsqu'il s'agit d'aider une entreprise canadienne à se faire valoir dans le marché américain de la défense. Avant d'engager un tel intermédiaire, consultez un délégué commercial, qui pourra vous indiquer la manière de l'utiliser à bon escient.

Nous vous recommandons de confier à un employé de confiance la tâche d'établir les premières relations avec vos éventuels clients américains.

7.11 Vérifications, assurance de la qualité et acceptation

L'organisme américain qui désire faire effectuer des vérifications dans le cadre d'un contrat ou un contrôle gouvernemental de la qualité, ou encore procéder sur place à l'acceptation du produit, agit dans ces domaines par l'intermédiaire du Service des opérations régionales - Gestion des contrats de défense pour les États-Unis, qui est situé à Ottawa.

ANNEXE A

INTERVENANTS (AU CANADA) DU MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE	
Conseils pour la mise en marché:	<p>Direction générale du marketing international Programmes de défense et de l'aérospatiale Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada 125, promenade Sussex Ottawa (Ontario) K1A OG2 Tél.: (613) 996-3437 Télécopieur: (613) 996-9265</p>
Exigences relatives à la sécurité industrielle:	<p>Direction de la sécurité industrielle et ministérielle Approvisionnements et Services Canada 10B3, place du Portage, phase III 11, rue Laurier Hull (Québec) K1A OS5 Tél.: (819) 956-3646 Télécopieur: (819) 956-5140</p>
Laissez-passer non classifiés et transfert de documents:	<p>Bureau mixte d'agrément Canada-États-Unis Defense Logistic Service Center Federal Center 74 N. Washington Avenue Battle Creek, MI 49002 Tél.: (616) 961-7431 Télécopieur: (616) 961-4528</p>
Gestion des contrats de défense aux États-Unis:	<p>(Assurance de la qualité, vérifications et renseignements généraux sur les marchés publics) U.S. Defense Logistics Agency Service des opérations régionales - Gestion des contrats de défense pour les États-Unis 365, rue Laurier ouest, C.P. 3416, Succursale D Ottawa (Ontario) K1P 6L4 Tél.: (613) 992-2687 Télécopieur: (613) 996-5340</p>
Entrepreneurs principaux et fabricants agréés canadiens:	<p>Corporation commerciale canadienne 50, rue O'Connor Ottawa (Ontario) K1A OS6 Tél.: (613) 996-0034 Télécopieur: (613) 995-2121</p>
Développement industriel:	<p>Industrie, Sciences et Technologie Canada 235, rue Queen Ottawa (Ontario) K1A OH5 Électronique de défense/projets maritimes et terrestres/aéronautique Tél.: (613) 954-3328 (électronique) (613) 954-3526 (aérospatiale) (613) 954-3751 (projets maritimes) Télécopieur: (613) 954-4246</p>

CENTRES CANADIENS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Ville	Adresse	Tél./télécopieur
Calgary	Délégué commercial 11 ^e étage 510-5th Street, S.W. Calgary (Alberta) T2P 3S2	(403) 292-6409 T (403) 292-4578 TC
Charlottetown	Délégué commercial Confederation Court Mall 134 Kent Street, Suite 400 P.O. Box 1115, Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7M8	(902) 566-7443 T (902) 566-7450 TC
Edmonton	Délégué commercial Place Canada, Suite 450 Edmonton (Alberta) T6J 4C3	(403) 495-2944 T (403) 495-4507 TC
Halifax	Délégué commercial Central Guarantee Trust Building 1801 Hollis Street P.O. Box 940, Station "M" Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9	(902) 426-6125 T (902) 426-2624 TC
Moncton	Délégué commercial Assumption Place, 770 Main Street P.O. Box 1210 Moncton (N.-B.) E1C 8P9	(506) 851-6440 T (506) 851-6429 TC
Montréal	Délégué commercial Tour de la Bourse 800, place Victoria C.P. 247 Montréal (Québec) H4Z 1E8	(514) 283-6796 T (514) 283-8794 TC
Regina	Délégué commercial 4 ^e étage, 1955 Smith Street Regina (Saskatchewan) S4P 2N8	(306) 780-6108 T (306) 780-6679 TC
St. John's	Délégué commercial 215 Water Street Suite 504 P.O. Box 8950 St. John's (Terre-Neuve) A1B 3R9	(709) 772-5511 T (709) 772-2373 TC
Saskatoon	Délégué commercial Suite 401, 119-4th Avenue South Saskatoon (Saskatchewan) S7K 5X2	(306) 975-5318 T (306) 975-5334 TC

CENTRES CANADIENS DU COMMERCE INTERNATIONAL		
Ville	Adresse	Tél./télécopieur
Toronto	Délégué commercial 4 ^e étage, Dominion Public Building 1 Front Street W Toronto (Ontario) M5J 1A4	(416) 973-5049 T (416) 973-8161 TC
Vancouver	Délégué commercial Scotia Tower 900 - 650 West Georgia Street P.O. Box 11610 Vancouver (C.-B.) V6B 5H8	(604) 666-1438 T (604) 666-8330 TC
Winnipeg	Délégué commercial Suite 603, 330 Portage Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 2V2	(204) 983-4099 T (204) 983-2187 TC

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX EN POSTE AUX ÉTATS-UNIS

Ville	Adresse	Tél./télécopieur
Atlanta	Consulat général du Canada 400 South Tower One CNN Centre Atlanta, Georgia 30303-2705	(404) 577-6810 T (404) 524-5046 TC
Boston	Consulat général du Canada Suite 400, Three Copley Place Boston, Massachusetts 02116	(617) 262-3760 T (617) 262-3415 TC
Buffalo	Consulat général du Canada One Marine Midland Center Suite 3150 Buffalo, New York 14203-2884	(716) 852-1247 T (716) 852-4340 TC
Chicago	Consulat général du Canada Two Prudential Plaza 180 N. Stetson Avenue, Suite 2400 Chicago, Illinois 60601	(312) 616-1860 T (312) 616-1877 TC
Cincinnati	Bureau commercial du gouvernement canadien 15000 Columbia Plaza 250 E. Street Cincinnati, Ohio 45202	(513) 762-7655 T (513) 762-7802 TC
Cleveland	Consul et délégué commercial Consulat général du Canada Illuminating Building, Suite 1008 55 Public Square Cleveland, Ohio 44113-1983	(216) 771-0150 T (216) 771-1688 TC
Dallas	Consul et délégué commercial Consulat général du Canada St. Paul Place, Suite 1700 750 N. St. Paul Street Dallas, Texas 75201-3281	(214) 922-9806 (214) 922-9815
Dayton	Bureau commercial du gouvernement canadien - Défense MCLDDP, Area B, Building 11A, Room 144 Wright Patterson AFB Ohio 45433-6503	(513) 255-4382 T (513) 255-1821 TC
Detroit	Consulat général du Canada 600 Renaissance Center, Suite 1100 Detroit, Michigan 48243-1704	(313) 567-2340 T (313) 567-2164 TC

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX EN POSTE AUX ÉTATS-UNIS		
Ville	Adresse	Tél./télécopieur
El Segundo	Consul et délégué commercial Consulat général du Canada Section des liaisons militaires 222 N. Sepulveda Blvd, 11th Floor El Segundo, Californie 90245	(213) 335-4439 T (213) 335-4493 TC
Houston	Bureau commercial du gouvernement canadien 3935 Westheimer Street, Suite 301 Houston, Texas 77027	(713) 627-7433 T (713) 621-0193 TC
Los Angeles	Consulat général du Canada 300 South Grand Avenue, 10th Floor, Los Angeles, Californie 90071	(213) 687-7423 T (213) 620-8827 TC
Miami	Bureau commercial du gouvernement canadien 801 Brickell Avenue, 9th Floor Miami, Floride 33131	(305) 372-2352 T (305) 374-6774 TC
Minneapolis	Consulat général du Canada 701 Fourth Avenue S., Minneapolis, Minnesota 55415-1078	(612) 333-4641 T (612) 332-4061 TC
New York	Consulat général du Canada 1251 Avenue of the Americas New York, New York 10020-1165	(212) 768-2400 T (212) 768-2440 TC
Orlando	Bureau commercial du gouvernement canadien 20 North Orange Avenue, Suite 1400 Orlando, Floride 32801	(407) 841-7337 T (407) 425-6408 TC
Philadelphie	Bureau canadien de production de défense NASO (CNDA) 700 Robbins Avenue Philadelphie, PA 19111	(215) 697-1264 T (215) 697-1265 TC
Pittsburgh	Bureau commercial du gouvernement canadien Gateway One 9th Floor, South Wing Pittsburg, PA 15222	(412) 392-2308 T (412) 392-2317 TC
Princeton	Bureau commercial du gouvernement canadien Princeton Corporate Center 5 Independence Way Princeton, New Jersey 08540	(609) 452-9027 T (609) 452-2632 TC
San Diego	Bureau commercial du consulat canadien 4350 La Jolla Village Drive Suite 300 San Diego, Californie 92122	(619) 546-4467 T (619) 457-2844 TC

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX EN POSTE AUX ÉTATS-UNIS

Ville	Adresse	Tél./télécopieur
San Francisco	Consulat général du Canada 50 Fremont Street Suite 2100 San Francisco, Californie 94105	(415) 495-6021 T (415) 541-7708 TC
San Juan	Bureau commercial du gouvernement canadien Plaza Scotia Bank, 6th Floor 273 Ponce de Leon Avenue Hato Rey, Porto Rico 00917	(809) 250-0367 T (809) 252-0369 TC
Santa Clara	Consul et délégué commercial Bureau commercial du consulat canadien 4677 Old Ironsides Drive Suite 270 Santa Clara, Californie 95054	(408) 988-8355 T (408) 988-6315 TC
Seattle	Consul et délégué commercial Consulat général du Canada 412 Plaza 600 Sixth and Stewart Streets Seattle, Washington, 98101-1286	(206) 443-1777 T (206) 443-1782 TC
Washington	Ambassade du Canada 501 Pennsylvania Avenue, N.W., Washington, D.C. 20001	(202) 682-7743 T (202) 682-7795 TC

ANNEXE B

1. RÉGLEMENTATION AMÉRICAINE DES MARCHÉS PUBLICS

Les modalités qui régissent l'approvisionnement du département américain de la Défense se retrouvent dans deux règlements différents:

- a) le Règlement américain des achats (Federal Acquisition Regulations - FAR), dans lequel figurent les conditions fondamentales qui président à l'approvisionnement du gouvernement, y compris dans le domaine de la défense et
- b) le Supplément consacré à la défense du Règlement précédent (ce supplément est connu sous l'abréviation DFAR).

2. ARTICLES DU SUPPLÉMENT DE 1991 RELATIF A LA DÉFENSE (DFAR) QUI ONT UN EFFET SUR L'ACCÈS DES ENTREPRISES CANADIENNES AU MARCHÉ

Les articles suivants du Règlement américain des achats - Supplément (DFAR) de la défense auraient un effet sur l'activité des entreprises canadiennes qui exploitent le marché américain de la défense. La partie 225.870, qui traite particulièrement des marchés conclus avec des entreprises canadiennes, est résumée à la rubrique n° 3 de cet annexe.

NOTA: Le Règlement est fréquemment modifié; il est préférable de communiquer avec l'ambassade, AECEC ou la CCC, qui en possèdent un exemplaire à jour.

DFAR	CONTENU
205.203	Les entreprises canadiennes peuvent disposer de 45 jours pour répondre à un appel d'offres.
206.302-3/4	Accès au marché en vertu de plans de mobilisation et d'ententes internationales
208.4	Listes fédérales d'approvisionnement/Administration générale des services (General Services Administration - GSA)
208.71	Autorisation des achats de la NASA
208.72	Planification stratégique de la production industrielle - Canada
209.1	Entrepreneurs responsables - Corporation commerciale canadienne
209.3	Essai des premiers articles de production
219.502-1	Aucun marché réservé aux petites entreprises dans le cas de produits visés par l'Accord sur le partage du développement industriel pour la défense
219.704	Planification de la sous-traitance pour les petites entreprises
211.7005	Dispositions des contrats
225	Marchés conclus avec des entreprises étrangères (y compris les canadiennes)
225.1	Loi favorisant la production intérieure (Buy American Act)

DFAR	CONTENU
225.105	Évaluation des soumission/accès pour les entreprises canadiennes
225.2	Loi favorisant la production intérieure (Buy American Act) - contrainte dans le secteur de la construction
225.6	Droits de douane
225.7	Contraintes visant les importations
225.70	Modifications Berry et Byrnes-Tollefson et autres contraintes
225.7002	Exonération pour les métaux spéciaux, les vêtements de protection (nucl.-biol.-chim.), etc.
225.7004	Exonération canadienne pour les soupapes, outils, PAN, aides à la vision nocturne, etc.
225.7008	Contraintes visant la R-D (modification Bayh)
225.73	Ventes de matériel militaire étranger aux États-Unis
225.8	Ententes internationales
225.802-70	Définition faisant du Canada un pays NON étranger
225.870	Marchés conclus avec des entreprises canadiennes (voir la rubrique suivante)
225.872	Pays admissibles - Modalités de sollicitation
225.872-2	Exonération des entreprises canadiennes à l'égard des contraintes fondamentales en cas de mobilisation
225.872-8	Accès au marché pour la sous-traitance
227	Brevets, données et droits de propriété
233.2	Protêts, litiges et appels
235	Marchés de R-D
236	Construction (accès INTERDIT aux entreprises canadiennes)
242	Gestion des marchés
242.102	Vérifications au Canada
246.406	Assurance de la qualité - Règles du Canada et de l'OTAN
246.7	Garanties
249.700	Résiliation des contrats - avec la CCC
252	Modalités de sollicitation et dispositions des contrats
252.225-7002	Sous-traitance
252.225-7009	Entrée des produits en franchise de droits

DFAR	CONTENU
252.225-7025	Contraintes quant aux fournisseurs étrangers

3. PARTIE 225.870 DU DFAR - MARCHÉS CONCLUS AVEC DES ENTREPRISES CANADIENNES

Cette partie du DFAR permet la mise en oeuvre de l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense.

ARTICLE	CONTENU
225.870-1 a)	Garanties canadiennes
225.870-1 b)	Le Canada fait partie de l'infrastructure industrielle de défense pour les fins de la planification de la production (voir aussi la section 208.72).
225.870-1 c)	Les marchés se concluent par l'intermédiaire de la CCC.
225.870-1 d)	Le département de la Défense reçoit de la CCC des droits de production, des données et des renseignements comme s'il s'agissait d'un marché conclu avec une société américaine.
225.870-1 e)(1)	Coûts et prix/Sécurité industrielle (voir aussi 870-8 et 872-7)/Documentation pour fins de douane - Litiges
225.870-1 e)(2)	Travaux du Service des vérifications (Audit Service Bureau) [voir aussi 870-5 b)(1)]
225.870-1 e)(3)	Inspections (par le ministère de la Défense nationale)
225.870-2	La liste de fournisseurs ne peut être obtenue que par l'intermédiaire de la CCC.
225.870-3	La CCC est l'entrepreneur principal.
225.870-4	Modalités de conclusion des marchés
225.870-4 b)	Il peut y avoir des communications directes entre l'entreprise canadienne et le département de la Défense.
225.870-5	La gestion des marchés, au Canada, relève du Service américain de gestion des contrats de défense (voir aussi 242.1).
225.870-6	Modalités de résiliation (voir aussi 249.7)
225.870-7	Assurance de la qualité et acceptation par le MDN.

4. LE RÈGLEMENT AMÉRICAIN DES ACHATS (FAR)

NOTA: Les deux derniers chiffres du numéro d'article, dans le FAR et dans le DFAR, sont semblables; la section 25 du FAR traite donc du même sujet que la section 225 du DFAR.

FAR	CONTENU
1.405	Dérogations découlant de traités
3.104	Intégrité dans l'approvisionnement - Pratiques commerciales inéquitables
6.302	Mobilisation industrielle - Canada
9	Conditions d'admissibilité des entrepreneurs
11	Produits disponibles dans le commerce
15/16/17	Modalités de conclusion des marchés
19	Marchés réservés aux petites entreprises
22.6	Marchés publics (loi Walsh-Healy)
25	Approvisionnement à l'étranger
27	Brevets, données et droits de propriété
30/31	Comptabilisation des frais/Principes
33	Protêts, litiges et appels
52	Dispositions des contrats
53	Formulaire

ANNEXE C

MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE - QUESTIONS ET RÉPONSES

<p>1. Une entreprise de composants électriques s'informe des acheteurs du marché américain de la défense. Quelle démarche doit-elle suivre?</p>	<ul style="list-style-type: none">a) identifier son produit d'après la Liste d'approvisionnement d'ASC;b) parcourir les publications «Selling to the Military» et «Subcontracting Directory» afin de repérer des organismes de défense et des entrepreneurs américains éventuels;c) s'assurer que DESC Dayton achète bien la composante en question. Appeler l'agent de négociation des contrats concerné et vérifier («Selling to the Military») :<ul style="list-style-type: none">i) la fréquence et la quantité des achats;ii) l'ampleur de la concurrence;iii) les contraintes, c'est-à-dire les marchés réservés aux petites entreprises, la sécurité nationale, etc.;iv) les caractéristiques techniques;d) communiquer avec la CCC et faire une demande d'inscription à la Liste postale des soumissionnaires pour chaque organisme américain de défense repéré comme acheteur éventuel. En tant que sous-traitant pour l'industrie américaine, procéder comme dans le cas d'une vente commerciale.
---	---

MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE - QUESTIONS ET RÉPONSES

<p>2. Une entreprise de soupapes de précision entrevoit la possibilité de vendre ses produits à un entrepreneur américain chargé des travaux dans le cadre d'un programme américain de sous-marins. De quels facteurs doit-elle tenir compte?</p>	<p>a) la disponibilité des dessins;</p> <p>b) les modalités à suivre pour faire venir les dessins au Canada. Il faudra probablement obtenir une Licence d'exportation (É.-U.) et un certificat d'utilisation finale.</p> <p>Ce sont l'entrepreneur américain et le Bureau de régie du commerce de matériel de défense (Département d'État, Washington) qui devront se procurer ces documents;</p> <p>c) le délai nécessaire pour s'acquitter de ces formalités d'exportation américaines? (environ deux mois);</p> <p>d) les exigences particulières relatives au contrôle de la qualité qui s'appliquent au programme des sous-marins de la Marine.</p>
<p>3. Une entreprise qui cherche à conclure un contrat avec le Service des communications et de l'électronique de l'Armée se fait dire que le document de soumission qu'elle devra présenter porte la cote CONFIDENTIEL. L'entreprise désire poursuivre la sollicitation mais ne dispose pas des laissez-passer et des agréments de sécurité pour le personnel qui doivent être obtenus auprès de la Direction de la sécurité industrielle et ministérielle d'ASC. Est-il trop tard pour se procurer ces documents?</p>	<p>a) probablement. Les formalités d'obtention de laissez-passer et d'agréments de sécurité pour le personnel pouvant exiger beaucoup de temps, il est conseillé d'en faire la demande le plus tôt possible;</p> <p>b) si le laissez-passer de l'entreprise est valide, le document de soumission sera envoyé par l'intermédiaire d'ASC/CCC.</p>

MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE - QUESTIONS ET RÉPONSES

<p>4. Une entreprise qui fabrique des moteurs à soufflerie a l'occasion de vendre ses produits à un entrepreneur américain de construction de matériel de défense; faut-il prévoir des difficultés?</p>	<p>a) probablement, étant donné que la Loi favorisant la production intérieure s'applique aux marchés publics concernant la construction. Toutefois, si les moteurs sont installés dans une unité qui est assemblée en dehors du lieu de construction, le produit peut être acceptable;</p> <p>b) vérifier auprès de l'agent de négociation des contrats avant de donner une réponse définitive afin de s'assurer que le produit en question est acceptable.</p>
<p>5. Une entreprise qui envisage de présenter une sollicitation a besoin d'un programme de logiciel détenu par un laboratoire américain de défense. Comment peut-elle l'obtenir?</p>	<p>Il faut présenter une demande par l'intermédiaire de la Direction de la sécurité industrielle et ministérielle d'Approvisionnements et services Canada. Dans sa demande, l'entreprise doit définir clairement le programme et expliquer pourquoi elle en a besoin (il pourrait y avoir certains frais).</p>
<p>6. Une entreprise reçoit une sollicitation d'un entrepreneur américain de la défense. L'une des clauses du contrat se rapporte à DFAR 252.225-7025. Comment l'entreprise peut-elle vérifier la nature de cette clause et sa signification?</p>	<p>a) il faut d'abord communiquer avec l'entrepreneur américain. En sa qualité de client, il est le mieux placé pour informer l'entreprise;</p> <p>b) pour toute autre précision, communiquer avec le Service des opérations régionales - Gestion des contrats de défense pour les États-Unis à Ottawa ou avec n'importe quel bureau commercial ou mission du gouvernement canadien.</p>
<p>7. L'entrepreneur principal de l'entreprise ci-dessus demande également à cette dernière de lui fournir un certificat d'intégrité des achats (Procurement Integrity Certificate). Un fournisseur canadien est-il tenu de présenter ce document?</p>	<p>Bien qu'une telle demande puisse être interprétée comme une violation de la souveraineté canadienne, il est conseillé à l'entreprise de s'y conformer si elle tient à conclure ce contrat.</p>
<p>8. Un exportateur de matériel de défense qui débute s'informe de la nécessité de recruter un agent local ou un représentant.</p>	<p>Après s'être informé lui-même, il peut discuter de ces exigences à la fois avec l'agent de négociation des contrats et le délégué commercial.</p>

MARCHÉ AMÉRICAIN DE LA DÉFENSE - QUESTIONS ET RÉPONSES

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


ANNEXE D

INDEX DES MOT-CLÉS

Mot-clés	Section
Acceptation	7.11
Accord de libre-échange	1.1
Accord sur le partage de la production de défense	1.1
Accord sur le partage du développement industriel pour la défense	6.2
Agrément de sécurité du personnel	4.2
Aide-mémoire de l'industriel	1.2
Aliments	1.1, 3.2
Appel d'offres	2.3
AQAP	7.8
Assurance de la qualité	7.11
Bureau mixte d'agrément	1.2, 4.3, 5.3
Caractéristiques techniques	1.2, 7.8
Classification	7.6
Classification américaine des produits	7.6
Classification des produits	7.6
Classifié	4.3, 5.4
Code CAGE	7.7
Commerce Business Daily (CBD)	2.3, 2.4, 7.6
Construction	1.1, 3.2
Contraintes	3.2
Corp. comm. canadienne	1.1, 1.2
Courtiers	7.4
Courtiers en douane	7.4
Demande de prix	2.3
Demande de proposition	2.3
Dessins	1.2, 7.8
Développement	6
Documents de soumission	2.3
Droits de propriété - données	7.3
Droits illimités	7.3
Droits restreints	7.3
Entrée en franchise	2.2, 7.4
Entrepreneurs principaux	1.1, 1.2
Essai comparatif des produits étrangers	6.3
Export Shippers Guide	1.2, 7.4
Fabricants agréés	3.2, 7.9
Foires (défense)	1.2
Fournisseurs intérieurs	7.9
GAO (Protêts)	7.5
GSA	7.8
ISTC	Annexe A
Laissez-passer	4.2
Laissez-passer	1.2, 4.3

INDEX DES MOT-CLÉS (Suite)

Mot-clés	Section
Législation	3.2
Licence d'exportation (Can.)	5.1
Licence d'exportation (É.-U.)	5.4
Liste d'approvisionnement (ASC)	1.2, 7.6
Liste postale des soumissionnaires	1.2, 2.3
Loi favorisant la production intérieure (Buy American Act)	2.2
Marchés réservés aux petites entreprises (É.-U.)	1.2, 3.2, 7.9
MDN	6.2
Mobilisation	3.2, 7.9
Modif. Byrnes-Tollefson	3.2
Modification Berry	3.2
Non classifié	4.3
Normes	7.8
Normes militaires	7.8
Numéro de répertoire national	7.6
Planification	Annexe A
d'urgence, AECEC	3.2, 7.9
Programme de production de l'industrie du matériel de défense	6.2
Protêts	7.5
Règlement DFAR	Annexe B
Règlement FAR	Annexe B
Règlement sur les achats (FAR)	Annexe B
Règlement sur les armements (ITAR)	5.3
Représentants	2.5, 7.10
Représentants	7.10
Sécurité	1.2, 4
Sécurité industrielle et ministérielle	1.2, 4.1
Sécurité nationale	1.2, 3.2
Selling to the Military	1.2
Service des opérations régionales	1.2, 7.4
Sous-traitance	1.1, 1.2
Sub Contracting Directory	1.2
Technologies critiques	5.1
Transfert de connaissances	5
Ventes de matériel militaire étranger	7.2
Vérifications	7.11
Vêtements	1.1, 3.2
Visites organisées sans intermédiaire	4.3

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E

3 5036 01067380 7



DOCS
CA1 EA365 92A11 FRE
L'accès au marché américain de la
défense : guide à l'intention des
industriels canadiens
54064775

*Printed on
recycled paper*



*Imprimé sur du
papier recyclé*