

Section 9B : Ventes de matériel militaire des États-Unis à l'étranger	1
Réception des commandes	1
Définitions	1
Planification	2
Protocole de passation des marchés	3
Calendriers	3
Marche à suivre lors de l'examen des prix	3
Prix et paiement	4
Frais à recouvrer sur le matériel militaire conçu par le gouvernement américain	4
FNP - Contrats commerciaux	5
FNP - FMS	5
Diffusion de l'information	6
Administration des contrats	7
Modifications au contrat	7
Clôture du marché	7

Section 9B : Ventes de matériel militaire des États-Unis à l'étranger

- 9B.1 (1994-06-23) La *Arms Export Control Act* du gouvernement des États-Unis (É.-U.) établit la raison d'être des ventes de matériel militaire à l'étranger (Foreign Military Sales [FMS]) en reconnaissant que les É.-U. et d'autres pays doivent continuer d'entretenir des relations efficaces et mutuellement profitables.
- 9B.2 (1994-06-23) Le FMS doit être considéré comme un mode d'approvisionnement lorsque les biens et les services requis ont trait à de l'équipement militaire d'origine américaine et lorsque, selon l'information dont on dispose à ce moment, le Department of Defense (DoD) des É.-U. peut fournir ou peut s'arranger pour fournir les biens et services requis.

Réception des commandes

- 9B.3 (1994-06-23) Si l'administration centrale de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) décide de faire appel à un fournisseur exclusif du Programme FMS des É.-U. pour combler un besoin en entier, la commande doit être réacheminée au bureau de TPSGC de Washington. S'il s'agit de commandes autres que celles passées dans le cadre du COLOG (Logistique coopérative), l'administration centrale de TPSGC joindra au dossier ainsi réacheminé une déclaration confirmant la décision de faire appel à un fournisseur exclusif accompagnée de la documentation pertinente, par exemple les décisions relatives au Plan d'approvisionnement à court terme (PACT) du Comité d'examen des acquisitions, et les justifications fournies par le client. Dans le cas de commandes passées en vertu du COLOG, l'administration centrale de TPSGC inclura dans le dossier réacheminé les justifications fournies par le client, tel qu'on l'indique dans le registre des délibérations du Comité de la stratégie des approvisionnements faisant suite au PACT.

Si l'administration centrale de TPSGC décide de faire appel à un fournisseur exclusif du Programme FMS des É.-U. pour combler une partie seulement du besoin, il faut procéder par dossier d'extrait. (Voir [3.005.](#))

- 9B.4 (1994-06-23) La Direction de Washington de TPSGC (TPSGC[W]), à titre de seul organisme d'approvisionnement canadien autorisé à faire affaire avec le DoD des É.-U., sera l'organisme ministériel chargé de négocier avec le gouvernement des É.-U. toutes les questions contractuelles directement liées au FMS et aux dossiers de commandes-cadres et coordonnera, au nom de TPSGC et de ses clients, tous les arrangements contractuels et administratifs pertinents aux É.-U.

Définitions

- 9B.5 (1994-06-23) Le **FMS** est un Programme d'assistance en matière de sécurité administré par le DoD des É.-U. et qui permet aux gouvernements étrangers et aux organismes internationaux admissibles d'acheter du gouvernement des É.-U. des articles et des services liés à la défense.
- 9B.6 (1994-06-23) Les **dossiers de commandes définies** sont utilisés lorsque le matériel ou les services fournis sont définis de façon explicite dans la lettre d'offre et d'acceptation. Ils incluent, par exemple, l'achat d'un important système d'armes et de pièces connexes comme un ensemble de pièces de rechange, les données techniques, les articles contrôlés, les publications pertinentes, etc.
- 9B.7 (1994-06-23) Les **dossiers de commandes-cadres** sont utilisés lorsqu'il n'y a pas de liste précise des quantités ou des types d'articles requis. Cette méthode d'approvisionnement est semblable à l'offre à commandes et elle permet aux clients de passer des commandes directes à l'organisation militaire américaine concernée en utilisant la procédure de commande directe pour faire affaire avec les Forces navales américaines ou des commandes ouvertes (Blanket Open End [BOE]) pour faire affaire avec les Forces armées des É.-U. Le matériel de soutien y compris les ensembles, les composants, les outils spéciaux, l'équipement d'essai, les instruments et appareils d'instruction et d'entraînement, les modifications mineures apportées aux installations américaines, les services de réparation et de retour, la formation, etc., font habituellement l'objet d'un dossier de commande-cadre. Il n'est pas nécessaire de faire l'achat d'un droit de participation pour ce type de dossiers (contrats) FMS. Aux fins des [sections 9B](#) et [9C](#), ce type doit être considéré au même titre qu'un accord conclu en vertu du COLOG.
- 9B.8 (1994-06-23) **COLOG** : Contrat d'approvisionnement, comparable à une offre à commande, passé avec le gouvernement des É.-U., dans le cadre du FMS. Ce type d'arrangement permet au ministère canadien de la Défense nationale (MDN) d'obtenir directement des systèmes d'approvisionnement exploités par le DoD des É.-U. les pièces de rechange et accessoires dont il a besoin pour l'équipement militaire appartenant à l'État et provenant des É.-U. Ce type de dossiers (contrats) nécessite l'achat d'un droit de participation au système d'approvisionnement de l'organisation militaire appropriée.
- 9B.9 (1998-02-16) **Prix-seuil** : Prix indiqué en dollars canadiens représentant le coût des articles offerts par le DoD des É.-U., auquel s'ajoutent les frais d'administration, le change, la taxe de vente, les frais de transport, les droits de douane, la taxe sur les produits et les services, et/ou la taxe de vente harmonisée, les frais et les bénéfices de l'entrepreneur, etc. Ce prix vise à aider les agents de négociation des contrats de TPSGC et du MDN à déterminer s'il serait plus avantageux pour le Canada de s'approvisionner au Canada (auprès d'un fournisseur canadien) ou auprès du gouvernement des É.-U.

Planification

- 9B.10 (1994-06-23) En vertu de sa politique d'assistance en matière de sécurité (Security Assistance Policy), le gouvernement des É.-U. fournit diverses formes d'assistance aux autres pays.
- 9B.11 (1994-06-23) Le FMS est un programme important et complexe administré par le DoD des É.-U. Au Canada, TPSGC, au même titre que le client, joue un rôle clé dans la mise en oeuvre et le maintien de ce programme.
- 9B.12 (1994-06-23) Il existe différentes catégories de contrats de base (appelés dossiers dans les organisations militaires américaines) pour les négociations entreprises dans le cadre du FMS. Voici les principales catégories de contrats :
- a) dossiers de commandes définies;
 - b) dossiers de commandes-cadres, y compris les commandes ouvertes (BOE) avec les Forces armées des É.-U. et les commandes directes avec les Forces navales américaines;

- c) accords de soutien d'approvisionnement (Logistique coopérative), communément appelés COLOG au Canada et CLSSA aux É.-U.
- 9B.13 (2005-12-16) L'administration centrale de TPSGC doit déterminer, avant que ne débute le processus d'approvisionnement dans le cadre du FMS, si les dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ou de l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMP-OMC) s'appliquent et doit prendre des mesures en conséquence. Si ces dispositions ne s'appliquent pas, TPSGC doit déterminer s'il y a des fournisseurs existants ou éventuels au Canada et, après avoir consulté le MDN, ou tout autre client, il doit décider si, dans les circonstances, il est plus avantageux pour le gouvernement du Canada de s'approvisionner au Canada ou auprès du fabricant de l'équipement aux É.-U. ou encore auprès du DoD des É.-U.

Protocole de passation des marchés

- 9B.14 (1994-06-23) La négociation de contrats avec le DoD des É.-U. pour la fourniture de matériel ou la prestation de services de gouvernement à gouvernement se fait au moyen d'un échange de lettres, soit une lettre de demande (Letter of Request [LOR]) préparée par le Canada et une lettre d'offre et d'acceptation (Letter of Offer and Acceptance [LOA]) préparée par les É.-U.

Calendriers

- 9B.15 (1994-06-23) Voici le temps que prend normalement le DoD des É.-U. pour répondre à une lettre de demande présentée par TPSGC(W) au nom du Canada :
- a) 45 jours suivant la réception de la demande officielle de renseignements sur les prix et la disponibilité;
 - b) 90 jours suivant la réception de la lettre demandant une lettre d'offre et d'acceptation sans obligation d'avertir le Congrès;
 - c) 105 jours suivant la réception de la lettre demandant une lettre d'offre et d'acceptation avec obligation d'avertir le Congrès (applicable aux achats d'équipement de 14 000 000 \$ ou plus);
 - d) jusqu'à neuf mois dans le cas des ensembles de données techniques, si des enquêtes ou des études spéciales doivent être effectuées.

Marche à suivre lors de l'examen des prix

- 9B.16 (2005-12-16) Les agents de négociation des contrats de TPSGC doivent se renseigner sur le prix et la disponibilité du matériel qui, selon le ministère de la Défense (MDN), peut être obtenu dans le cadre du FMS, de commandes définies ou de commandes-cadres, et lorsque l'achat en question n'est pas assujéti aux dispositions de l'ALENA ou de l'AMP-OMC.
- 9B.17 (1994-06-23) Les articles identifiés dans les commandes ou les demandes de contrat présentées par le client (c.-à-d. le MDN) comme pouvant être obtenus dans le cadre du FMS devraient être achetés au Canada si le prix demandé par un fournisseur canadien est inférieur au prix-seuil; le MDN doit en être informé avant l'attribution du contrat. De même, les articles identifiés dans les commandes ou les demandes de contrat comme pouvant être obtenus dans le cadre du FMS devraient être achetés à l'étranger si le prix offert est inférieur à celui du FMS; le MDN doit en être informé avant l'attribution du contrat. En outre, TPSGC doit, de concert avec le MDN et avant l'attribution du contrat, effectuer une analyse de rentabilisation pour l'achat au Canada d'articles que l'on pourrait se procurer par l'intermédiaire du FMS, lorsque le prix demandé par un fournisseur canadien est supérieur au prix-seuil du FMS. Même si le prix demandé excède le prix-seuil du FMS, on peut quand même s'approvisionner auprès d'un fournisseur canadien si les autorités compétentes de TPSGC et du MDN conviennent, avant l'attribution du contrat, qu'il serait avantageux pour le gouvernement canadien de s'approvisionner au Canada.

9B.18 (1994-06-23) Les bureaux régionaux doivent soumettre au gestionnaire de produits approprié de l'administration centrale tous les cas de litige entre les agents de négociation des contrats de TPSGC et les agents d'approvisionnement désignés du MDN relativement au choix des fournisseurs.

Prix et paiement

9B.19 (1994-06-23) Les accords conclus dans le cadre du FMS, conformément à la *Arms Export Control Act* renferment toujours une clause demandant un paiement complet avant la livraison d'un produit fini.

9B.20 (1994-06-23) Le programme FMS exige qu'on indique la valeur estimative du dossier et qu'on fournisse un calendrier de paiement. La valeur du dossier inclut tous les frais additionnels, tels que les frais d'emballage et de manutention et les frais généraux et administratifs. Le prix de l'article inclut les coûts ci-dessus et est le même que celui qui serait demandé à tout autre acheteur, y compris les Forces armées des É.-U. TPSGC(W) s'assure que le calendrier de paiement réel correspond au calendrier établi pour l'exécution du travail.

9B.21 (1994-06-23) Généralement, le prix final du matériel et des services fournis en vertu du FMS n'est connu qu'une fois le matériel livré ou les services fournis. Le prix final est déterminé en fonction des coûts contractuels réels et d'autres coûts de gestion qui doivent être imputés conformément aux lois et règlements des É.-U.

9B.22 (1994-06-23) Les accords FMS portant sur des systèmes nécessitant une longue période de production peuvent inclure un calendrier de paiements échelonnés.

Frais à recouvrer sur le matériel militaire conçu par le gouvernement américain

9B.23 (1994-12-16) Aux termes de la *Arms Export Control Act*, le DoD des É.-U. doit recouvrer une proportion des frais non périodiques (FNP) payés par le gouvernement américain sur le matériel de défense important (MDI) vendu conformément aux procédures de Vente de matériel militaire à l'étranger (FMS). Un article est considéré MDI lorsqu'il figure comme Significant Military Equipment (SME) sur la liste des munitions américaine (USML) et lorsque le gouvernement américain a engagé des frais non périodiques de recherche et de développement de plus de 50 millions de dollars pour l'article en question ou lorsque son coût total de fabrication dépasse 200 millions de dollars.

9B.24 (1994-12-16) Depuis le 27 juin 1992, les FNP ne s'appliquent plus aux contrats établis aux termes du FMS ou aux contrats commerciaux de matériel de défense non important (MDNI).

9B.25 (1994-12-16) Depuis le 8 octobre 1992, les FNP ne s'appliquent plus aux contrats commerciaux de MDI.

9B.26 (1994-12-16) Les frais doivent être recouverts sur tous les contrats de MDI établis aux termes du FMS, à moins que la Defense Security Assistance Agency (DSAA) ne renonce à ces frais.

9B.27 (1994-12-16) La loi américaine interdit les dispenses générales pour les FNP sur les contrats FMS. Cependant, des dispenses générales ont été obtenues pour tous les frais liés à l'utilisation des biens, ainsi que pour les services de vérification des contrats et d'assurance ou d'inspection de la qualité. Les exemptions pour tous les autres frais à recouvrer doivent être demandées, pour chaque cas, avant la signature du contrat.

9B.28 (1994-12-16) Si la proposition ou l'offre prévoit un montant pour les frais de location ou d'utilisation des biens ou pour les services de vérification des contrats et d'assurance ou d'inspection de la qualité, l'agent de négociation des contrats devrait demander que le montant en question soit supprimé, étant donné que le Canada a obtenu une dispense pour tous les frais de

ce genre. (Référence DoD FAR Supplement 245.405[3] et le *Security Assistance Management Manual* 5105.38-M, Section 1301-1, respectivement.)

FNP - Contrats commerciaux

9B.29 (1994-12-16) Les agents de négociation des contrats doivent, au moment d'inviter des entrepreneurs américains ou canadiens à présenter des propositions en vue de la production de matériel de défense évalué à plus de 500 000 \$, exiger que figurent clairement, dans la proposition, le type et le montant des frais à recouvrer, le cas échéant, qui sont exigibles par le DoD des É.-U.

9B.30 (1994-12-16) Il faut utiliser la clause suivante dans les appels d'offres et les contrats de production de matériel de défense transmis directement aux fournisseurs de matériel de défense américains ou canadiens.

« Les sommes à payer aux termes du contrat ne doivent inclure aucun frais à recouvrer relativement à des frais non périodiques (FNP) payables au Department of Defense des États-Unis. »

FNP - FMS

9B.31 (1994-12-16) Le bureau de TPSGC(W) s'occupe de tous les approvisionnements dans le cadre du FMS, en tant qu'organisme accrédité d'approvisionnement du Canada auprès du DoD des É.-U.

9B.32 (1994-12-16) Au moment de l'appel d'offres, TPSGC(W) envoie une lettre (LOR) au DoD, dans laquelle il est demandé aux Forces armées américaines de déterminer si le besoin en question comporte des FNP. Si la proposition subséquente ou la lettre d'offre et d'acceptation (LOA) du DoD des É.-U. comporte des FNP, TPSGC(W) demande une dispense. TPSGC(W) présentera une demande de dispense au directeur de la Defense Security Assistance Agency (DSAA), avant la signature de la LOA.

9B.33 (1994-12-16) Lorsqu'on aura reçu la demande de dispense, cette dernière sera versée dans un fichier d'attente. TPSGC(W) va ensuite, en collaboration avec le client, déterminer s'il y a vraiment lieu de présenter une dispense séparée ou si on peut conclure quelque autre entente réciproque.

9B.34 (1994-12-16) Lorsque la situation le justifie, TPSGC(W) présentera une demande de dispense séparée à la DSAA. Le client a la responsabilité de présenter une justification satisfaisante.

9B.35 (1994-12-16) Les frais à recouvrer peuvent faire l'objet d'une réduction ou d'une dispense dans le cas de ventes qui contribueraient de façon sensible à promouvoir les intérêts des États-Unis en matière de normalisation de l'OTAN, lorsque des avantages supplémentaires ou inhabituels peuvent être clairement définis et démontrés. Les avantages en question doivent généralement être attribuables à un achat militaire exclusif, à une politique étrangère ou à un avantage économique découlant de la vente. Voici des exemples de situations où il y a des motifs précis de présenter une demande de dispense séparée :

- a) le Canada poursuit la mise au point d'un article de fabrication américaine pouvant présenter un intérêt pour les États-Unis;
- b) un article est mis au point conjointement par le Canada et les États-Unis, il est fabriqué aux États-Unis et le Canada détient des droits sur cet article;
- c) l'article est un élément ou un sous-système nécessaire à un projet conjoint canado-américain;
- d) l'inclusion par les États-Unis des frais de mise au point constitue un facteur primordial

dans la décision du Canada de « faire ou faire faire »;

- e) l'échange des frais de mise au point d'articles différents peut se révéler approprié dans le cas, par exemple, où les deux pays envisagent en même temps l'achat de ces articles;
- f) la décision du Canada d'acheter un article américain peut, selon toute attente, entraîner d'autres pays à agir de même;
- g) l'achat effectué par le Canada est d'une telle importance que sa part des FNP semble disproportionnée;
- h) il peut être établi que la vente entraînera des avantages communs précis concernant les opérations, l'entretien ou la logistique; et
- i) la capacité future du Canada pour les travaux de réparation peut procurer des avantages communs exclusifs résultant de la vente.

Note : Cette liste d'exemples n'est pas exhaustive; les clients doivent évaluer les différentes justifications possibles selon chaque cas.

- 9B.36 (1994-12-16) Lorsqu'une dispense séparée est accordée par la DSAA, la demande de dispense est retirée du fichier d'attente et la LOA est modifiée pour éliminer ces frais.
- 9B.37 (1994-12-16) Lorsque TPSGC(W) n'a pas présenté de demande séparée ou s'il en a présenté une et que la DSAA refuse d'accorder la dispense, la demande initiale demeurera dans le fichier d'attente. Ces demandes de dispense en attente pourront être, par la suite, prises en considération à titre de demandes autres que séparées, lesquelles peuvent être accueillies comme un moyen de consentir des fonds destinés à un usage précis dans l'intérêt général des États-Unis et du Canada.

Diffusion de l'information

- 9B.38 (1994-12-16) Le gouvernement des É.-U. ne fait pas concurrence à l'industrie américaine pour ce qui est des ventes à l'étranger et ne fournit pas sciemment à d'autres gouvernements des « données comparatives sur les prix », surtout lorsqu'il sait qu'un contrat commercial est en cours de négociation.

Traitement des documents

- 9B.39 (1994-12-16) Lorsqu'on décide d'avoir recours au FMS pour répondre à un besoin, le dossier est réacheminé en totalité ou en partie à TPSGC(W). Avant de réacheminer le dossier, il faut préparer le document « Planification et approbation préalable du contrat » ou du plan d'achat, et l'organisation de TPSGC qui reçoit la demande (administration centrale ou région) doit examiner cette demande.
- 9B.40 (1994-12-16) Le matériel obtenu grâce au FMS doit être identifié par les numéros de nomenclature nationaux des É.-U. Le second groupe de caractères (identification du pays) doit être 00 ou 01. Les chiffres 21, identifiant le Canada, ne sont pas acceptables et leur utilisation entraînera le rejet de la demande.
- 9B.41 (1994-12-16) TPSGC(W) examinera chaque demande pour s'assurer de l'exactitude et de la pertinence de l'information. Si tout est conforme, TPSGC(W) préparera et enverra une lettre de demande à l'organisation appropriée des Forces armées des É.-U.
- 9B.42 (1994-12-16) À la réception de la lettre d'offre et d'acceptation, TPSGC(W) vérifiera si elle correspond à la lettre de demande et, si tout est satisfaisant, il demandera des fonds au détenteur du dossier principal si le dossier qui se trouve à TPSGC(W) est un extrait.

9B.43 (1994-12-16) Les fonds sont remis par le client canadien au gouvernement des É.-U. par l'intermédiaire d'un compte canadien à la Federal Reserve Bank de New York, suivant l'acceptation de la lettre d'offre et d'acceptation par TPSGC(W). Le DoD des É.-U. ne pourra prendre aucune mesure tant que les fonds requis n'auront pas été virés.

Administration des contrats

9B.44 (1994-12-16) TPSGC(W) est responsable de l'administration des contrats, y compris la facturation et les paiements et l'expédition, sauf pour ceux passés en vertu du COLOG.

9B.45 (1994-12-16) TPSGC(W) peut organiser des réunions d'examen de la gestion des programmes ou de l'état d'avancement des travaux afin de permettre aux clients de discuter de questions connexes avec des représentants du DoD des É.-U.

Modifications au contrat

9B.46 (1994-12-16) TPSGC(W) négociera des modifications au contrat au besoin.

9B.47 (1994-12-16) Si les fonds prévus pour certains contrats (dossiers) n'ont pas été complètement utilisés, on peut demander une modification de dossier permettant de prolonger la période au cours de laquelle les fonds peuvent être dépensés. Cette procédure n'est habituellement utilisée que si elle n'influe en rien sur la portée des travaux.

Clôture du marché

9B.48 (1994-12-16) Une fois la livraison terminée et le coût final établi, TPSGC(W) clôt le marché et voit au règlement final des comptes. Si des sommes sont dues au Canada, TPSGC(W) demande qu'on fasse un chèque à l'ordre du Receveur général du Canada. Si des sommes sont dues aux É.-U., on demande au client canadien de les payer.

9B.49 (2001-12-10) La clôture des marchés passés dans le cadre du FMS auprès de fournisseurs commerciaux peut avoir lieu des années après la livraison du matériel parce qu'il faut vérifier et renégocier certaines exigences propres au processus d'approvisionnement du DoD des É.-U.

9B.50 (1994-12-16) Au moment de la clôture du marché, les montants estimatifs indiqués dans la lettre d'offre et d'acceptation sont transformés en coûts réels.