

# Liste de vérification pour l'approvisionnement en matière de défense à l'intention des petites entreprises

Cette liste de vérification vous aidera à mieux positionner votre entreprise à titre de fournisseur de produits ou de services auprès des entrepreneurs d'un contrat de défense.

- **Obtenez les certifications appropriées.** Des certifications telles qu'[ISO 9000](#) ou [Marchandises contrôlées](#) sont très importantes pour les entrepreneurs de défense et pourraient être essentielles pour l'établissement d'un partenariat avec eux.
- **Assistez à des salons professionnels, à des journées de l'industrie ou à d'autres événements.** Les événements qui s'adressent à l'industrie de la défense, tels que CANSEC ou le Forum sur l'innovation de l'Ouest, offrent d'excellentes occasions de réseautage. Vous pourrez y rencontrer individuellement les représentants d'entreprises clés.
- **Joignez-vous à une association industrielle.** Les associations industrielles organisent ou parrainent des salons professionnels, des journées de l'industrie, des séances de formation et des événements de réseautage. Parmi les exemples notables, mentionnons l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité ([AICDS](#)), l'Association des industries aérospatiales du Canada ([AIAC](#)) et la Western Canadian Defence Industries Association ([WCDIA](#)).
- **Inscrivez-vous à titre de fournisseur et surveillez les projets d'approvisionnement.** [Achats et ventes Canada](#) est le système d'appels d'offres en ligne du gouvernement fédéral et un bon endroit pour surveiller les projets d'approvisionnement. Inscrivez-vous pour offrir vos services ou répondre à une demande de renseignements pour un projet.
- **Visitez les sites Web de projet.** Certains grands projets d'approvisionnement militaire ont leur propre site Web, lequel contient de nombreux détails sur le projet, dont la liste des soumissionnaires. Le [Programme des capacités de défense](#) du MDN présente les capacités requises pour chacun de ces projets.
- **Familiarisez-vous avec la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT).** Vous trouverez sur la [page Web des RIT](#) de nombreux détails sur cette politique, ainsi que des informations connexes. L'équipe des RIT de Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO) peut aussi répondre à vos questions au sujet de cette politique.
- **Tenez à jour le site Web de votre entreprise.** L'une des premières choses que feront les entrepreneurs de défense intéressés par votre entreprise sera de visiter votre site Web. Ils veulent s'assurer que votre site est à jour et qu'il reflète adéquatement les capacités de votre entreprise qui pourraient les intéresser.
- **Effectuez des recherches sur l'entrepreneur de défense et ses capacités.** Plusieurs entreprises canadiennes qui désirent profiter des RIT communiquent directement avec des entrepreneurs de défense ou leurs sous-traitants. Les résultats de ce contact seront beaucoup plus positifs si vous avez effectué des recherches sur l'entrepreneur et ses produits, avez en mains des documents marketing ciblés et pouvez expliquer la valeur

ajoutée que vous apporterez à un projet précis ou à la chaîne d'approvisionnement de l'entrepreneur.

- **Communiquez avec des entrepreneurs de défense.** La plupart des grandes entreprises du secteur de la défense ont des employés désignés responsables des RIT. Si vous cherchez le nom du responsable des RIT pour une entreprise précise, visitez la page des [obligations en matière de RIT](#) ou communiquez avec l'équipe des RIT de DEO.
- **Faites la promotion de votre entreprise auprès des principaux sous-traitants.** Les entrepreneurs de défense font souvent appel à des sous-traitants pour de grandes portions d'un contrat ou pour remplir leurs obligations en matière de RIT, y compris en établissant des partenariats avec des PME.
- **Associez-vous à d'autres PME.** Les entreprises canadiennes qui offrent des produits ou services complémentaires peuvent s'associer pour soumettre une offre plus exhaustive à un entrepreneur de défense principal. Cette solution peut aider les entrepreneurs qui doivent gérer un trop grand nombre de sous-traitants. Elle peut également vous aider à rehausser les capacités que vous pouvez offrir.