marchés pour l'exportation canadienne

ÉTATS-UNIS

NEW YORK

222375
INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA

Gouvernement du Canada | Government of Canada

Industrie et Commerce | Industry, Trade and Commerce

MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

NEW YORK

BUREAU COMMERCIAL:

NEW YORK

TERRITOIRE:

le Connecticut, le New Jersey (12 comtés du Nord), et le Sud de l'État de New York.

Autres pays: les Bermudes

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS, S'ADRESSER À LA:

Division commerciale
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York (New York) 10020
Tél. (212) 586-2400
Télex: 00126242 (DOMCAN NYK)

Division des États-Unis
Bureau de l'hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél. (613) 992-4638
Télex: 053-4124

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1979
N° de cat. C2-39/1979-62-1
ISBN 0-662-50314-7

TABLE DES MATIÈRES

		PAGE
	LE MARCHÉ	5
1.	GÉNÉRALITÉS	6
2.	ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	7
3.	VENTE DANS LA RÉGION DE NEW YORK	11
4.	SERVICES AUX EXPORTATEURS	13
5.	DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	15
6.	VOTRE VISITE D'AFFAIRES À NEW YORK	23
7.	ADRESSES UTILES	24
	BUREAUX RÉGIONAUX	27
	ANNEXE A	28

LE MARCHÉ

État de New York

Population en 1976: 18 073 232

Revenu par habitant en 1975: $5166

Principales industries: impression et édition, vêtements et accessoires, machines, matériel électrique, instruments

Il compte 19 aéroports desservis par des compagnies aériennes commerciales, et dotés en plus d'installations suffisantes pour quelque 500 avions.

Ville de New York

Marché possible de 7 423 000 millions d'habitants (1976), la plus grande ville des États-Unis.

Centre financier des États-Unis et du monde.

Centre de décision et toujours à l'avant-garde; la plupart des grandes sociétés commerciales du monde y ont leur siège.

Le plus important marché (en chiffre d'affaires) des États-Unis, et là où nombre de firmes américaines font le gros de leurs achats.

Centre de la presse écrite et parlée.

Un des plus beaux ports du monde — la valeur totale des exportations et des importations maritimes et aériennes a atteint, en 1977, $47 milliards.

Connecticut

Population en 1975: 3 100 188

Revenu par habitant en 1974: $5348

Principales industries:
1. matériel de transport
2. machines non électriques
3. machines électriques
4. fabrication de produits en métal
5. industries des métaux primaires

New Jersey

Population en 1975: 7 332 965

Revenu par habitant en 1974: $5237

Principales industries:
1. produits chimiques et connexes
2. machines électriques
3. aliments et produits connexes
4. machines (non électriques)
5. fabrication de produits en métal

I. GÉNÉRALITÉS

Région et géographie

Le territoire relevant de la division commerciale du Consulat général du Canada à New York, comprend l'État du Connecticut, 13 023 km^2 (5009 milles carrés), les 23 comtés du Sud de l'Etat de New York, soit la moitié environ de son territoire de 128 898 km^2 (49 576 milles carrés), et les 12 comtés du Nord de l'État du New Jersey, soit la moitié environ de son territoire de 20 374 km^2 (7836 milles carrés). Ces comtés des États de New York et du New Jersey sont énumérés dans l'annexe A.

Vu du haut des airs, le New Jersey ressemble à un escalier menant des montagnes du nord-ouest aux plaines marécageuses de la côte est et sud-est. La topographie de l'État de New York est variée, s'échelonnant des montagnes des Adirondacks dans le nord-est au massif des Catskill et aux terres basses du sud-est en passant par un haut plateau central. La rivière Hudson qui se fraie un chemin à travers les hautes terres est navigable pour les bateaux de moyen tonnage sur plus de 240 km. Le Connecticut, au contraire, est une suite de gracieuses collines séparées en leur milieu par les plaines de la vallée de la rivière Connecticut.

Climat

En général, le climat des trois États est caractéristique du Nord des États-Unis, c'est-à-dire très variable en raison du fréquent passage de cyclones qui provoquent une élévation de la température et des précipitations de pluie ou de neige en hiver et des températures très chaudes et humides accompagnées d'orages en été. L'homme d'affaires canadien y trouvera généralement l'hiver moins rigoureux qu'au Canada; par contre, il supportera mal la chaleur humide de l'été.

Heure locale

L'heure normale de l'Est, comme à Toronto et Montréal.

Population	État	Territoire du Bureau
Connecticut	3 100 188	3 100 188
New Jersey	7 423 000	5 254 449 (12 comtés du nord)
New York	18 073 232	12 981 628 (23 comtés du sud)

Principales villes (1)

Connecticut:	Hartford New Haven Waterbury Bridgeport Stamford New London-Groton-Norwich
New Jersey:	Newark Paterson-Clifton-Passaic Comtés de Middlesex et de Somerset Jersey City

New York:	New York Albany-Schenectady-Troy

(1) *U.S. Bureau of the Census, Standard Metropolitan Statistical Areas.*

Poids et mesures - Électricité

Les mesures américaines énumérées ci-après différentes mesures canadiennes:

1 chopine américaine = 16 onces liquides = 473,12 ml

1 pinte américaine = 32 onces liquides = 946,24 ml

1 gallon américain = 128 onces liquides = 3784,96 ml

1 gallon impérial = 1,36 gallon américain = 5,15 litres.

L'électricité pour usage domestique est distribuée en courant alternatif de 115 volts, 60 cycles.

Jours fériés

Nouvel An	— le 1er janvier
Anniversaire de Lincoln	— le 12 février
Anniversaire de Washington	— le troisième lundi de février
Vendredi Saint	
Jour du Souvenir	— le dernier lundi de mai
Jour de l'indépendance	— le 4 juillet
Fête du travail	— le premier lundi de septembre
Jour de Christophe Colomb	— le deuxième lundi d'octobre
Jour des élections	— le mardi suivant le premier lundi de novembre, l'année d'une élection présidentielle
Jour des anciens combattants	— le 11 novembre
Jour de l'Action de grâce	— le quatrième jeudi de novembre
Noël	— le 25 décembre

Le Consulat général du Canada célèbre les principaux jours fériés des États-Unis, en plus de la Fête nationale du Canada, le 1er juillet, et du Jour de l'Action de grâce canadien, en octobre.

En pratique, il y a deux périodes de ralentissement dans les affaires: entre Noël et le Jour de l'An, puis en juillet et août.

II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

Principales industries

Connecticut

1. Machines de matériel de transport
2. Machines non électriques
3. Machines électriques
4. Fabrication de produits en métal
5. Métaux primaires

Le sixième État américain pour la valeur ajoutée par la fabrication et le 16e pour la valeur globale réelle ajoutée.

New Jersey

1. Produits chimiques et connexes
2. Machines électriques
3. Aliments et produits connexes.
4. Machines non électriques
5. Produits en métal

Le septième État américain pour la valeur ajoutée par la fabrication.

New York

1. Impression et édition
2. Vêtements et accessoires
3. Machines
4. Matériel électrique
5. Instruments

Agriculture

New York

Avec une valeur de plus de $1,7 milliard pour ses produits agricoles, il se classait, en 1977, au 21e rang des États américains. Les produits laitiers comptaient pour plus de la moitié des revenus agricoles, $ 983 millions, plaçant ainsi New York au troisième rang national pour la production du lait, et au troisième pour le revenu global provenant des produits laitiers. Les oeufs, dont la production a atteint $ 78 millions en 1977, ont constitué une source fort appréciable de revenu pour les agriculteurs.

Quant à la culture maraîchère, la récolte des pommes de terre (celles de Long Island surtout), a rapporté $50 millions en 1977 et constitue la troisième plus importante source de revenu agricole de l'État de New York. Viennent ensuite les récoltes d'oignons (plus de $33 millions), de haricots mange-tout ($20 millions), de haricots secs ($7 millions), de choux ($29 millions) et de tomates ($6 millions).

La culture fruitière est répandue surtout dans le Nord et l'Ouest de l'État. Sur le plan revenu, la récolte de pommes en 1977, évaluée à $73 millions, a été la deuxième en importance. La production de raisin, la deuxième en importance au pays, a augmenté en étendue et en valeur ces dernières années, atteignant $22 millions en 1977.

Avec une valeur réelle de $89 millions en 1977 pour les produits de serres et de pépinières, l'industrie horticole de l'État de New York vient au cinquième rang. New York est le plus grand producteur de sirop d'érable du pays, la production s'élevant, en 1974, à $3 millions.

La culture des céréales, dont les plus répandues sont le maïs, l'avoine et le blé, a aussi augmenté ces dernières années.

New Jersey

Connu sous le nom de Garden State, le New Jersey a plus de 400 000 hectares de terres arables, et les récoltes s'élevaient à $35 millions en 1977. Sur ce montant, $252 millions provenaient de la vente des récoltes; la culture maraîchère à elle seule a rapporté $96 millions.

Le New Jersey est l'un des principaux États pour la production variée des légumes frais: le quatrième en importance pour la production des tomates, des pommes de terre hâtives, des asperges, des poivrons et des épinards. La culture maraîchère a sensiblement diminué au New Jersey, les agriculteurs affectant une partie de leurs terres à la culture du maïs, du blé et du soya; mais la production fruitière demeure stable.

L'élevage du bétail, qui a rapporté $99 millions, comptait pour un tiers du revenu agricole total de 1977. L'industrie du bétail sur pied (sauf la volaille) a rapporté le tiers des recettes agricoles totales. Les produits laitiers, les oeufs et les volailles ont rapporté des bénéfices intéressants. Quant à la production laitière, elle a été d'un apport précieux.

Connecticut

Le Connecticut compte 3000 fermes qui ont rapporté $234 millions en 1977, dont $130 millions provenaient du bétail. Les produits laitiers constituent la plus importante source de revenu, et la production des oeufs suit de près. Les récoltes ont rapporté $46 millions en 1977: l'horticulture ornementale occupe le premier rang dans cette catégorie, et le tabac, le second. Le Connecticut est l'un des deux États qui produisent du tabac cultivé à l'ombre pour la fabrication des cigares. Contrairement aux États de New York et du New Jersey, les produits agricoles du Connecticut se vendent dans cet État.

Richesses naturelles

New York

En fait de voies navigables, l'État de New York a un réseau de 1200 km et son littoral s'étend sur une distance de 2960 km. Ses terres boisées couvrent une superficie de 6 951 200 hectares dont 5 795 600 sont exploités commercialement.

En 1975, la production de gaz naturel a augmenté de 53 % par rapport à celle de 1974. La quantité et la valeur du gaz naturel produit dans l'État était alors de 228,84 millions de m^3 pour une valeur de $5,6 millions.

La production de pétrole brut de l'État était de 875 000 barils, contre 896 000 barils en 1974. La valeur de la production de pétrole brut était de $10,7 millions, contre $9,5 millions en 1974. En 1975, on comptait 12 puits prouvés de moins qu'en 1974. Le comté de Cattaraugus était la principale région productrice de pétrole, suivi des comtés d'Allegany, de Chautaugua et de Steuben.

À la fin de l'année, il y avait 4975 puits de pétrole actifs, contre 5475 puits à la fin de 1974.

La valeur totale de la production minérale de l'État de New York était de $397,7 millions en 1975, contre $440,6 millions en 1974. L'État se rangeait au deuxième rang au pays pour la production de zinc; il occupait la première place pour la production de chlorure de calcium synthétique, d'émeri, d'ilménite et d'oxyde d'aluminium abrasif; il a continué à être un important producteur de ciment, de granit, de sel, de talc, de sable, de gravier et de pierre. L'État de New York était l'unique producteur de wollastonite et fabriquait de l'oxyde d'aluminium-zirconium abrasif.

New Jersey

L'État du New Jersey est le cinquième plus petit des États américains. Ses terres boisées s'étendent sur une superficie de 985 200 hectares dont 941 600 sont exploités commercialement.

En 1977, la valeur de la production minérale du New Jersey se chiffrait à $127 millions, c.-à-d. 6 % de plus qu'en 1976, et établissait un record pour la quatrième année consécutive. La valeur de la production de sable et gravier, l'un des principaux produits minéraux de l'État, a diminué de 1 %. Le principal produit a continué d'être la pierre, qui compte pour 47 % de la valeur totale de tous les produits minéraux.

Connecticut

L'État du Connecticut, le troisième plus petit des É.U., n'a que peu de richesses naturelles. Bien que fortement urbanisé, ses terres boisées s'étendent sur une superficie de 874 400 hectares (2 186 000 acres) dont 867 000 en exploitation commerciale. Quoique l'industrie minérale n'ait jamais été d'envergure, la production minière a augmenté de 18 % en 1976 pour atteindre $ 34 millions, par rapport à $ 23 millions en 1975. On peut attribuer cette augmentation surtout au sable, au gravier et à la pierre, qui demeurent les principaux minéraux, leur production totale ayant augmenté de 10 % en volume et de 20 % en valeur.

Transports

Le réseau de New York comprend quelque 8000 km (5000 milles) de voies ferrées et 171 672 km (107 295 milles) de routes de toutes catégories. Il y a 19 aéroports commerciaux (l'aéroport international John F. Kennedy est le plus grand centre de fret aérien du monde), son port est le plus important des États-Unis et le deuxième du monde.

Le New Jersey a un réseau routier qui comporte 6411 km (4007 milles) de voies ferrées, 51 541 km (32 213 milles) de routes et de grandes voies de communications, plus 11 aéroports commerciaux.

Au Connecticut, les sociétés ferroviaires Penn Central et Central Vermont, une filiale du Canadien National, offrent un service complet vers toutes les grandes villes du territoire. Ces sociétés exploitent environ 10 672 km (667 milles) de voies à l'intérieur de l'État et offrent, par leur jonction avec les grandes voies ferrées de l'Est du pays, un accès direct aux marchés canadiens. Si l'on tient compte du littoral du détroit de Long Island, le Connecticut possède 512 km (320 milles) de voies navigables commerciales. Ses routes et grandes voies se déploient sur une distance totale de 29 798 km (18 624 milles).

Le port de New York et du New Jersey

En 1977, le port de New York et du New Jersey était encore le plus grand des États-Unis, bien qu'une grève de huit semaines des débardeurs ait amené une baisse à 12 856 440 tonnes (14 284 933 tonnes courtes), soit 6,8 % de moins qu'en 1976, dans le total des marchandises manutentionnées pour le transport outre-mer. Le volume général des exportations a diminué de 11 % à 4 377 281 tonnes (4 863 646 tonnes courtes), alors que les importations ont connu une baisse de 4,5 %, passant à 8 479 212 tonnes (9 421 347 tonnes courtes).

Contrairement à la baisse du volume de fret général, le fret en vrac a connu une hausse de 16,7 %, atteignant le niveau de 45,09 millions de tonnes (50,1 millions de tonnes courtes). Les importations de pétrole, qui représentent plus de 95 % des marchandises en vrac manutentionnées, ont augmenté de 17,2 %, atteignant 43,3 millions de tonnes (48,1 millions de tonnes courtes).

Le fret aérien étranger transporté via New York - New Jersey a établi un nouveau record en 1977. En effet, le volume a été de 523 569 tonnes (581 743 tonnes courtes), c.-à-d. une hausse de 15,2 % par rapport à 1976 et les exportations ont augmenté autant que les importations. Les exportations ont grimpé de 16,9 %, portées à 277 551 tonnes (308 390 tonnes courtes) tandis que les importations montaient de 13,3% passant à 246 018 tonnes (273 353 tonnes courtes). La grève des dockers dans le quatrième trimestre a encore accéléré la croissance du trafic aérien puisque certains expéditeurs sont passés du fret maritime au fret aérien.

La valeur du commerce extérieur passant par le port de New York - New Jersey a également atteint un niveau record en 1977; il a atteint $ 47 milliards, une hausse de 8 % par rapport à 1976.

III. VENTE DANS LA RÉGION DE NEW YORK

Caractéristiques du marché

La ville de New York est unique aux États-Unis. En plus d'être la plus grande du pays, elle est aussi le centre commercial par excellence tant pour le commerce intérieur qu'extérieur. De plus, le Grand New York et le reste de l'État de New York, de même que le Connecticut et une partie du New Jersey englobent une région dont la population dépasse celle du Canada. New York est également le plus grand marché à proximité de la plupart des exportateurs canadiens éventuels. Il serait difficile d'énumérer les produits qui devraient normalement y être bien accueillis. Comme toujours, les principaux critères sont la qualité et des prix concurrentiels. Pour l'exportateur canadien, notre secteur constitue un vaste marché: des millions de gens et des milliards de dollars.

L'idée qu'on se fait du Canada

Beaucoup d'hommes d'affaires américains ne connaissent rien du haut niveau de développement de l'industrie canadienne ou ils ont des idées fausses sur les capacités du Canada en matière de design industriel et technique. Bien souvent des firmes américaines, pour qui le Canada n'a rien d'un "pays étranger", achètent des marchandises canadiennes et en règlent le coût par l'intermédiaire de services d'achat américains, une pratique qui peut fort bien servir nos intérêts. La proximité du Canada et les relations qui s'établissent entre personnes et entreprises des deux pays aboutissent, du côté américain, à une certaine réceptivité et au désir d'acheter sur le marché canadien aux mêmes conditions que sur le marché américain.

Aborder le marché américain avec assurance

Les exportateurs canadiens auront probablement à relever deux défis: vendre à la manière des Américains et vaincre leur méconnaissance à l'égard des capacités productrices du Canada. L'acheteur doit avoir l'assurance qu'il ne court aucun risque en faisant des affaires avec le Canada ou avec un nouveau fournisseur canadien. Pour réussir sur le marché américain, les compagnies canadiennes ont tout intérêt:

(1) à maintenir des relations commerciales sur une base permanente;

(2) à créer une excellente première impression, qui surpasse de loin la pratique admise au Canada; et

(3) à offrir des prix compétitifs, assurer une livraison rapide des marchandises et concurrencer les fournisseurs américains.

Le premier contact

La visite personnelle demeure la meilleure façon d'amorcer des contacts solides. Dans certains cas, mieux vaudra évaluer les possibilités du marché en comparant les prix au départ. Comme les gros acheteurs préfèrent d'ordinaire rencontrer personnellement leurs nouveaux fournisseurs éventuels, mieux vaut reporter le choix d'un agent ou d'un concessionnaire, à une date ultérieure.

Les rendez-vous fixes sont rarement nécessaires; mais il est de bonne politique et à conseiller de s'adresser d'abord au directeur des achats, ou son équivalent, qui se chargera de vous présenter aux acheteurs compétents. Notre Bureau peut vous faciliter les démarches préliminaires en adressant une lettre en votre nom.

Il importe surtout d'avoir un exposé complet lors de votre première visite. Ceci comporte: documentation, détails techniques, modèles si possible et tout les renseignements relatifs au prix, à la livraison et à la qualité, enfin tout ce qui intéresse les acheteurs et leur permet de comparer à leurs fournisseurs habituels. Beaucoup d'acheteurs ont des dossiers bien à jour sur leurs fournisseurs habituels. L'impression créée sera excellente si, à la première visite, vous pouvez fournir à peu de choses près les renseignements ci-après:

— vos nom, adresse et numéro de téléphone
— les nom, adresse et numéro de téléphone du représentant local, le cas échéant
— la date de fondation de la firme
— les dimensions de l'usine
— le nombre d'employés
— les produits principaux
— l'emplacement des usines
— la description des installations et de l'équipement
— la description des mécanismes et des installations de contrôle de la qualité
— le matériel de transport
— le volume annuel approximatif de ventes
— les noms de trois clients types
— le statut financier

Visites réciproques

Les acheteurs américains s'attendent aux visites fréquentes des vendeurs - plus encore que les acheteurs canadiens - même aux deux semaines à certaines périodes de l'année. Peu d'entreprises canadiennes ont assez de vendeurs pour se permettre ce luxe; la solution habituelle consiste à désigner un représentant du fabricant ou à vendre par l'entremise de courtiers des revendeurs ou de concessionnaires, selon les situations.

Listes de prix

Indiquez le prix de vos marchandises de deux façons: livrées à l'entrepôt ou à usine de l'acheteur et expédiées FOB de l'usine canadienne, à l'exclusion des taxes de vente et impôts indirects canadiens. Indiquez toujours vos prix en devises américaines, à moins qu'on ne vous demande explicitement le contraire. Les prix à destination doivent inclure les frais de transport, les droits douaniers américains et, le cas échéant, les frais de courtage et l'assurance. Les listes de prix doivent avoir la même présentation que les listes de prix américains; on ne peut s'attendre à ce que les acheteurs comprennent ou acceptent avec sympathie les droits douaniers et autres questions particulières aux transactions internationales. Ces problèmes ne concernent que l'exportateur canadien. (Voir le chapitre V sur la classification et l'évaluation).

Il se peut que les exportateurs canadiens ne puissent renégocier leurs premiers prix aussi facilement qu'au Canada. Les acheteurs américains, à l'encontre des Canadiens, doivent serrer de très près leurs échanciers et respecter la marge établie des prix. Ainsi, il leur faut bien souvent s'en tenir à l'offre initiale des exportateurs canadiens.

Le représentant du fabricant

Le recours à un agent ou vendeur à commission est une technique de vente plus courante aux États-Unis qu'au Canada. La compétence des meilleurs représentants tient à la fois de l'éducation, de la formation et de l'expérience. Ils connaissent bien leurs clients et leur rendent visite régulièrement, non seulement aux acheteurs, mais aussi aux ingénieurs, aux concepteurs et aux responsables du contrôle de la qualité. Entre autres avantages du recours à un représen-

tant sur place, mentionnons l'économie, les relations plus étroites, même sociales, avec les acheteurs, et celui de pouvoir le rejoindre facilement advenant des problèmes. Le Bureau de New York garde des dossiers sur la plupart des représentants de fabricants travaillant dans son secteur commercial, et peut bien souvent faire des suggestions intéressantes aux fabricants canadiens.

Livraison

Les livraisons doivent se faire suivant les exigences du client qui, aux États-Unis comme ailleurs, a ses impératifs. Nombre d'usines américaines fonctionnent avec une ou deux journées près de réserves en avance et un retard de quelques heures dans la livraison peut les obliger à fermer leurs portes. Le fait de ne pas respecter rigoureusement les dates de livraison constitue le plus sûr moyen de se faire rayer de la liste des soumissionnaires. Comme "livraison" sous-entend "à l'entrepôt" ou "à l'usine", il faut tenir compte du temps pour chaque envoi de marchandises.

IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Banques

Sept banques canadiennes ont des succursales à New York

Banque de Montréal 2 Wall Street New York, N.Y. 10005	Tél. (212) 964-1100
Banque de Nouvelle-Écosse 67 Wall Street New York, N.Y. 10005	Tél. (212) 825-2400
Banque Canadienne Nationale 450, Park Avenue New York, N.Y. 10022	Tél. (212) 593-7730
Banque canadienne impériale de commerce 22 William Street New York, N.Y. 10005	Tél. (212) 344-3800
Banque royale du Canada 68 William Street New York, N.Y. 10005	Tél. (212) 363-6000
Banque Toronto-Dominion 45 Wall Street New York, N.Y. 10005	Tél. (212) 425-5600
Banque Provinciale du Canada 650 Fifth Avenue New York, N.Y. 10019	Tél. (212) 397-0770

Les succursales de New York sont en mesure de s'occuper de toutes les questions d'exportation qu'un exportateur canadien confie normalement à sa banque au Canada, soit: lettres de crédit, collecte de documents, renseignements sur le crédit, etc.

Les banques au Canada ont, bien entendu, des services internationaux chargés d'aider les exportateurs.

Vous trouverez une liste d'adresses des principales banques de New York et des agents en douane offrant leurs services dans notre secteur commercial, à la section VII, "Adresses utiles".

Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

Généralités

On peut se procurer une brochure très intéressante intitulée "Renseignements généraux sur les brevets", à l'adresse suivante: Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20302.

Brevets

Toute affaire avec le Bureau des brevets doit se faire par écrit et toutes les lettres doivent être adressées au Directeur des brevets (Commissioner of Patents), Washington, D.C. 20231.

La loi américaine sur les brevets ne tient pas compte de la citoyenneté de l'inventeur. Elle exige cependant que l'inventeur fasse lui-même la demande du brevet américain et signe tous les papiers (sauf dans certains cas).

La plupart des inventeurs font appel aux services de personnes connues sous le nom d'avocats-conseils en brevets ou agents en brevets. Le Bureau des brevets ne peut pas recommander un avocat ou un agent particulier mais il publie une liste par États, villes et pays étrangers, de tous les avocats-conseils et agents disposés à accepter de nouveau clients.

Marques de commerce

Une marque de commerce désigne le nom et le symbole servant dans la mise en marché d'un produit à identifier la source ou l'origine. Les droits attachés à une marque de commerce restreignent l'usage de l'appellation et du symbole au fabricant ou au commerçant en droit, mais n'empêchent pas la fabrication d'un même produit avec une autre marque de fabrique.

On trouvera dans une brochure intitulée "Renseignements généraux sur les marques de commerce", qu'on peut se procurer au Bureau des brevets, des indications générales sur les marques de commerce et sur la marche à suivre pour les déposer.

Droit d'auteur

Le droit d'auteur protège les écrits d'un auteur contre leur reproduction. La loi sur les droits d'auteur protège les oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et artistiques ainsi que, dans certains cas, leur représentation et leur enregistrement. Le droit d'auteur protège surtout la forme de l'expression et le contenu de l'ouvrage.

Notez que les droits d'auteur sont déposés au Bureau des droits d'auteur à la Bibliothèque du Congrès et que le Bureau des brevets n'a rien à voir avec les droits d'auteur. On peut obtenir des renseignements relatifs aux droits d'auteur en s'adressant au *Register of Copyrights,* Library of Congress, Washington, D.C. 20540.

Licences et entreprises à participation

Si vous désirez lancer une invention ou un produit breveté sur le marché américain, soit sous forme d'accord d'utilisation conjointe d'un permis ou de tout autre arrangement, il y a des firmes spécialisées dans les questions de brevets et de commercialisation. Le Consulat général du Canada vous aidera à choisir ces sociétés.

Commission canado-américaine d'arbitrage commercial

Les contrats commerciaux entre compagnies canadiennes et américaines font souvent allusion à cette Commission. En cas de différend, la compagnie canadienne renvoie tout simplement le cas à la Chambre de commerce du Canada, 1080, Côte du Beaver Hall, Montréal (Québec) H2Z 1T2, et la compagnie américaine le renverra à l'*American Arbitration Association,* 40 West 51st Street, New York (NY) 10020.

V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS

Exportations américaines au Canada

Les demandes de renseignements sur l'importance de produits américains au Canada doivent être adressées à l'Ambassade des États-Unis, 100, rue Wellington, Ottawa ou au Consulat des États-Unis, à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Montréal, Québec, Saint-Jean, (N.-B.), Halifax ou Saint-Jean (T.-N.).

Documents d'exportations canadiennes

Toutes les marchandises canadiennes exportées aux États-Unis doivent être accompagnées de la formule d'exportation B-13 de la Douane canadienne, même si elles sont envoyées avec des marchandises retournées aux États-Unis. La douane canadienne exige trois copies de la formule à l'exportation, mais il serait sage d'en préparer au moins cinq. Deux copies numérotées seront retournées à l'exportateur, à moins d'indication contraire sur la formule B-13. Ainsi l'exportateur n'a pas à remplir la formule C-6 pour obtenir d'autres copies conformes de la formule B-13 si, pour quelque raison, il fallait retourner certaines marchandises au Canada. Il faut toujours joindre, à titre de preuve d'exportation, deux copies numérotées de la formule B-13 à la déclaration douanière. On peut obtenir des formules B-13 à la douane canadienne.

Renseignements sur les douanes américaines et l'accès au marché

Pour réussir sur le marché américain, un exportateur canadien a besoin de renseignements sur l'accès au marché, qui figurent dans deux catégories fondamentales: les renseignements sur les douanes et les autres renseignements. La première catégorie vise la documentation, la classification tarifaire, la valeur des droits de douane; la deuxième catégorie englobe les diverses lois américaines touchant les importations, notamment celles portant sur les aliments et les drogues, la sécurité des produits de consommation, la protection de l'environnement et le reste. Les exportateurs sont priés d'obtenir tous les renseignements sur l'accès au marché pour tous les nouveaux produits à commercialiser aux États-Unis, auprès de la Division des États-Unis du ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa. La Division entretient des liens avec la douane américaine et d'autres organismes au nom d'exportateurs canadiens; au cours des années, elle a acquis des connaissances approfondies des règlements d'interprétation et d'implantation régissant l'accès des importations au marché américain. L'adresse est la suivante:

Division des États-Unis
Bureau de l'Hémisphère occidental
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. (613) 996-5471

Règlements douaniers, documentation, classification tarifaire et valeur en douane aux États-Unis

Demande concernant les décisions anticipées

La Division des États-Unis peut obtenir **une décision douanière anticipée** de Washington, au compte d'un exportateur canadien, pour les articles qui n'ont pas été exportés et qui ne sont pas actuellement à l'étude au bureau de la douane américaine (Customs Service), à condition que les renseignements suivants soient fournis. Tout manquement à cette règle entraînera des retards et la confusion pour l'exportateur.

Renseignements généraux

a) Nous avons besoin d'une demande écrite, signée par une personne directement intéressée à la question, en indiquant que la marchandise ou l'objet de la demande n'a pas été étudié ou n'est pas à l'étude au bureau de district de la douane américaine.

b) En outre, il faut inclure une déclaration concernant tous les faits se rapportant à la transaction, notamment les noms et adresses, et autres renseignements portant sur les parties intéressées (si elles sont connues), le "port" d'arrivée prévu aux États-Unis et une description de la transaction dont les détails sont pertinents à la décision démandée.

Décision sur la classification tarifaire

Outre les renseignements susmentionnés, il faut fournir les renseignements suivants pour obtenir une décision concernant la classification tarifaire:

1) une description complète de l'article,
2) la principale utilisation de l'article aux États-Unis,
3) la description commerciale, usuelle ou technique,
4) pour les objets de métal, de bois et de minéraux, ou de combinaisons de ces matériaux, inclure une déclaration des quantités relatives (poids et volume) et la valeur de chacun pour en déterminer le matériau principal (valeur et poids),
5) pour les produits de textiles, décrire suivant la méthode mentionnée au numéro 4) et inclure la méthode de confection, par exemple tricot ou tissé, les fibres présentes en pourcentage de valeur et s'il s'agit d'un vêtement, à qui il est destiné,
6) pour les produits chimiques, les déterminer suivant leurs spécifications et analyse chimique et inclure un échantillon aux fins de la douane américaine; il faut mentionner si la formule comprend un produit chimique du type benzénique ou ses dérivés, indiquant la fonction d'un tel produit chimique dans l'article;
7) présenter des photographies, dessins ou autres illustrations des articles, lorsqu'il n'y a pas d'échantillons.

Appréciation des marchandises

Outre les renseignements mentionnés aux numéros a) et b), il faut inclure:

1) tous les renseignements requis sur une facture douanière spéciale des États-Unis, formule 5515;
2) la nature de la transaction, soit FOB, CAF à l'usine ou autre disposition;
3) les rapports entre les parties (s'il y a lieu), s'il s'agit d'un rapport entre groupes traitant à distance et, s'il y a eu d'autres ventes de marchandises semblables dans le pays d'exportation, l'existence d'un organisme et une explication ou copie de tout accord, contrat ou autre document pertinent;
4) une description complète de la marchandise dans le but de déterminer si l'article 402 ou 402 a) du *Tariff Act of 1930* (Tarif des douanes de 1930) s'applique et autres renseignements pertinents requis aux termes de l'article approprié.

Remarque: il faut indiquer clairement tout renseignement privilégié ou confidentiel, en joignant une explication quant à son caractère confidentiel.

Demande concernant les décisions sur avis interne

Le paragraphe 177.1 (a) (2) du *Customs Regulations of the United States* (Règlements douaniers des États-Unis) exige que les questions découlant des transactions en cours ou achevées soient résolues pour la PROCÉDURE D'AVIS INTERNE (Internal Advice Procedure) au port d'entrée. La demande d'avis interne peut être présentée par l'importateur ou son agent en douane. Le bureau du district examinera la demande et informera l'importateur de tout point avec lequel il n'est pas d'accord. La Division des États-Unis peut fournir des suggestions et des conseils précieux quant aux questions de droit et aux pratiques douanières qui pourraient appuyer le cas des importateurs.

Les demandes d'avis à la Division des États-Unis doivent renfermer:

1) des copies de **tous** les documents rattachés à l'entrée de la marchandise à laquelle se rapporte la demande, y compris ceux émis par la douane américaine;
2) une déclaration de **tous** les faits rattachés à la transaction d'un point de vue commercial, notamment les pratiques de facturation nationales et étrangères, la politique des listes de prix, l'utilisation finale des marchandises, la documentation, les dessins, photographies, mode d'expédition et tous les autres renseignements pertinents;
3) une déclaration selon les grandes lignes contenues sous la rubrique "Demande concernant les décisions anticipées"; la douane américaine peut, à son gré, refuser d'examiner une demande d'avis interne si elle juge qu'il y a un précédent clair et net qui appuie sa position; si l'importateur n'est pas d'accord avec cette position, il peut la contester et demander une révision de cette décision par la procédure dite "Protest Review Decision".

Demande de révision d'une décision de la douane

Lorsqu'un importateur n'est pas d'accord avec une décision de la douane, il peut demander un "Protest Review", dans les 90 jours qui suivent la date de liquidation. La Division des États-Unis peut aider l'importateur et son agent en fournissant des conseils et des suggestions sur lesquels peut s'appuyer le cas de l'importateur.

Déclaration en douane

Les produits peuvent être "déclarés de consommation" au "port" d'entrée aux États-Unis, situé sur le littoral ou à la frontière à l'intérieur, ou ils peuvent être transportés en douane (in bond) et déclarés de consommation au bureau d'entrée intérieur.

Dans le cas du transport en douane à un port d'entrée intérieur, une déclaration de transport immédiat (I.T.) doit être remplie sur les lieux par le consignataire, le transporteur, le courtier en douane américain ou toute autre personne qui s'intéresse à l'importation de ces marchandises. Lorsque l'exportateur canadien est responsable de l'entrée des marchandises à la douane américaine, il peut trouver avantageux de déclarer les produits de consommation au bureau d'arrivée le plus proche ou le plus approprié. Ainsi, il peut rester en étroite communication avec l'agent en douane et les douaniers américains de ce bureau. Cependant, si l'acheteur américain a l'intention de faire lui-même les déclarations, il lui conviendra peut-être de faire transporter les produits en douane du bureau d'arrivée au bureau intérieur le plus près de l'importateur.

Qui peut déclarer des marchandises

Les marchandises peuvent être déclarées par le consignataire, ses employés autorisés ou son agent. Les seuls agents qui peuvent représenter les importateurs, pour tout ce qui a trait aux questions douanières, sont les agents en douane agréés des États-Unis. Ils préparent et classent les déclarations douanières nécessaires, s'occupent du paiement des droits et de la mainlevée des marchandises.

Les compagnies de messagerie par chemin de fer, ou autres compagnies de transport, peuvent être appelées, dans certains cas, à déclarer les marchandises à la douane au nom de l'exportateur. Si un envoi suscite un problème ou une difficulté particulière à cet égard, les transporteurs peuvent s'en remettre à un courtier en douane américain et les frais sont supportés par l'exportateur.

Les marchandises peuvent être déclarées par le consignataire dont le nom figure sur le connaissement d'accompagnement, ou par le porteur du connaissement dûment endossé par le consignataire. Lorsque les marchandises sont consignées "à l'ordre de", elles peuvent être déclarées par le porteur du connaissement, dûment endossé par le consignataire. En général, la déclaration est faite par un particulier ou une société que le transporteur, pour la douane, a certifié comme propriétaire des marchandises. Lorsque les marchandises ne sont pas déclarées par un transporteur public, le fait de les posséder, à l'entrée aux États-Unis, est une preuve suffisante du droit d'importation.

Un non-résident des États-Unis, de même qu'une société en nom collectif non-résidente et une société étrangère, peut déclarer ses propres marchandises. Mais la société de garantie, qui émet tout cautionnement douanier exigé d'un non-résident, d'une société en nom collectif ou d'une société étrangère, peut déclarer ses propres marchandises. Mais la société de garantie, qui émet tout cautionnement douanier exigé d'un non-résident, d'une société en nom collectif ou d'une société étrangère doit être constituée en société aux États-Unis. Quand des marchandises sont déclarées au nom d'une société canadienne, celle-ci doit avoir un agent résidant dans l'État d'entrée qui soit autorisé à accepter une sommation de comparaître, au nom de la société.

En général, afin de faciliter le dédouanement, il est préférable de s'adresser à un agent en douane qui détient un permis aux États-Unis et qui peut donner des renseignements au sujet des services qu'il offre, des droits de courtage et d'autres questions connexes.

Documentation

Normalement, un connaissement et une facture spéciale de la douane américaine 5515 et (ou) une facture commerciale (les deux de préférence) sont les seuls documents requis lors d'un envoi aux États-Unis. Il est préférable de se servir d'une machine à écrire pour remplir ces documents ou s'assurer, du moins, qu'ils sont lisibles. Remarque: l'emploi d'encre rouge est proscrit.

Le connaissement

Les autorités douanières américaines exigent habituellement un connaissement pour l'envoi de marchandises canadiennes, mais elles acceptent le reçu d'expédition si elles sont convaincues qu'on n'a pas émis de connaissement. La douane permet l'entrée ou la mainlevée des marchandises sans connaissement, sur versement d'un cautionnement égal à une fois et demie la valeur facturée du produit. Dans certains cas, un certificat du transporteur ou un double du connaissement suffira.

La facture

On doit joindre à la déclaration d'entrée une facture douanière (formule 5515) pour les envois supérieurs à $500, frappés d'un taux du droit ad valorem, exemptés de droits à certaines conditions ou passibles de droits à cause de leur valeur. Des exemplaires de la facture commerciale suffisent toutefois pour les envois de marchandises d'une valeur globale inférieure à $500 pour les envois en franchise ou ceux frappés d'un taux de droit particulier.

Remplir la formule 5515

On peut se procurer gratuitement les formules douanières aux consulats des États-Unis au Canada ou dans les papeteries commerciales. La douane n'exige qu'un exemplaire de la formule, mais on en présente habituellement trois: le premier est conservé par la douane aux fins d'examen des marchandises, le deuxième est joint aux documents d'entrée et le troisième est versé aux dossiers de l'agent en douane.

Les directeurs des bureaux de district peuvent ne pas exiger de factures spéciales ou commerciales s'ils ont l'assurance que l'importateur, pour des raisons qui ne dépendent pas de lui, ne peut produire une facture exacte et complète; que le classement, l'évaluation et la liquidation peuvent se faire sans une telle facture. Dans ces cas, l'importateur doit joindre à la déclaration:

1) toute facture du vendeur ou de l'expéditeur,
2) un compte rendu indiquant en détail toutes les inexactitudes ou les omissions de la facture,
3) une facture pro forma validée, et
4) tout autre renseignement nécessaire au classement ou à l'évaluation.

Il faut parfois joindre des renseignements particuliers, dans le cas de certaines catégories de marchandises, lorsque la facture douanière ou la facture commerciale ne contient pas tous les renseignements pertinents pour le classement.

Liste d'emballage

Les autorités douanières américaines exigent que l'exportateur joigne une liste d'emballage détaillée, dûment remplie en trois exemplaires, sur laquelle figure le contenu de chaque boîte, baril ou paquet compris dans l'envoi. Si tous les paquets de l'envoi sont identiques, on peut le déclarer sur la facture et indiquer la quantité d'articles de chaque contenant.

Acquittement des droits

Il n'existe aucune disposition permettant de payer les droits avant l'exportation aux États-Unis, mais l'exportateur canadien peut communiquer avec un agent en douane ou un autre agent qui le fera en son nom et lui permettra par conséquent d'offrir ses produits dédouanés aux acheteurs américains.

La responsabilité d'acquitter les droits est habituellement établie au moment de l'enregistrement de la déclaration (pour consommation ou pour entreposage) au bureau de douane, mais le montant n'est évalué qu'au moment de l'importation. Ce n'est qu'après avoir liquidé la déclaration que l'on établit le taux final et les droits à acquitter; et, il incombe à la personne ou à la société, au nom de laquelle la déclaration d'entrée est enregistrée, de les payer.

Importation temporaire en franchise

Certains articles qui ne sont pas importés pour la vente peuvent entrer aux États-Unis en franchise, sur versement d'un cautionnement. Dans la plupart des cas, ces articles doivent être réexportés dans l'année qui suit leur importation. Sur demande au directeur de district, il est possible de faire prolonger cette période jusqu'à trois ans.

Ces articles comprennent notamment:

— les articles servant aux réparations, aux modifications et à la transformation (mais non à la fabrication);
— les échantillons de vêtements féminins fabriqués par les manufacturiers et qui ne sont pas destinés à la vente;
— les échantillons de commande non destinés à la vente (à l'exclusion des clichés de photogravure pour la reproduction);
— les films publicitaires;
— les articles servant à des tests, des expériences et des examens (on peut inclure dans cette catégorie, les plans, les bleus ou les photographies utilisés dans le cadre d'études ou d'expériences); dans ces cas, on doit produire, comme preuve satisfaisante de destruction au cours des tests, une attestation de destruction pertinente, qui dégagera l'importateur de la nécessité de réexporter le produit en question;
— les contenants utilisés pour le transport des marchandises;
— les échantillons importés par les dessinateurs et les photographes uniquement à des fins d'illustration;
— l'équipement professionnel, outils de travail, pièces de réparation pour l'équipement ou les outils admis dans la présente catégorie et matériel de camping; tous les articles susmentionnés doivent être importés par ou pour des non-résidents qui séjournent temporairement aux États-Unis et à leur intention;
— les articles de conception spéciale servant temporairement et exclusivement à la production d'articles d'exportation;
— les oeuvres d'art, photographies, appareils servant en philosophie et en sciences et apportés aux États-Unis par des artistes professionnels, des conférenciers ou des scientifiques qui ont l'intention de s'en servir dans les expositions et des campagnes de promotion de l'art, de la science et de l'industrie;
— les automobiles, châssis, carrosseries et pièces finies, non finies ou détachées, s'ils ne doivent servir qu'à des fins d'exposition; le cautionnement d'importation temporaire se limite à six mois pour ces articles et le délai ne peut être prolongé.

Échantillons de voyageurs de commerce

Les échantillons qu'un voyageur de commerce transporte avec lui peuvent être admis au pays et inscrits sur la déclaration de l'importateur, sans passer par les voies officielles. Dans ce cas, il faut fournir une liste descriptive précise ou une facture douanière spéciale. Le voyageur de commerce doit alors remettre un cautionnement personnel pour garantir l'exportation des échantillons en temps voulu, sous la surveillance des douanes américaines. Si les échantillons ne sont pas exportés, le voyageur de commerce perd ses privilèges pour les prochains voyages.

Statuts américains sur les droits antidumping et les droits compensateurs

En raison de la complexité de ces statuts, les exportateurs sont invités à communiquer avec la Division des États-Unis du ministère de l'Industrie et du Commerce, qui répondra à toute question particulière.

Droits antidumping

Si une entreprise américaine a des raisons de croire qu'un produit est vendu aux États-Unis, à un prix inférieur à celui demandé sur le marché national, une plainte antidumping peut être déposée devant le *Treasury Department* (le Trésor) des États-Unis. La pétition d'antidumping doit renfermer des renseignements pour prouver les allégations de dumping, ainsi que des preuves de préjudice subi par l'industrie américaine touchée.

Une enquête d'antidumping doit être menée dans un délai précis:

1. 30 jours suivant la réception de la pétition d'antidumping, le secrétaire au Trésor doit décider s'il y a lieu de mener une enquête;
2. six mois (neuf dans certains cas) suivant le début de l'enquête, le secrétaire au Trésor doit rendre une première décision sur la question de savoir si les ventes s'effectuent ou non à des prix inférieurs à la juste valeur marchande (sous-évalués);
3. si les ventes ont été effectuées à des prix inférieurs à la juste valeur marchande, la question sera transmise à la Commission américaine sur le commerce international (U.S. International Trade Commission) pour déterminer le préjudice causé, dans les trois mois qui suivent la date de renvoi à la Commission;
4. si ladite Commission trouve qu'il y a eu préjudice à l'endroit d'une industrie américaine, une décision d'antidumping sera rendue.

Droits compensateurs

En vertu des statuts américains sur les droits compensateurs, des droits de douane supplémentaires peuvent être imposés sur les articles passibles de droits importés aux États-Unis s'il y a eu prime ou subvention pour la production en usine ou l'exportation. Le *Trade Act* (Loi sur le commerce) des États-Unis a élargi l'étendue du statut sur les droits compensateurs pour inclure les biens en franchise. Cette modification assujettit à cette loi 70% des exportations canadiennes à destination des États-Unis, qui étaient exemptes auparavant. L'application des droits compensateurs sur les marchandises en franchise sera assujettie à une décision sur l'existence de préjudice rendue par la Commission américaine sur le commerce international (International Trade Commission).

Marquage des marchandises

Nom du pays d'origine

Le pays d'origine des marchandises doit être inscrit en anglais, lisiblement et bien en vue.

Il est permis d'utiliser des étiquettes; toutefois, il faut les apposer assez solidement pour qu'elles puissent, à moins d'être retirées volontairement, rester en place jusqu'à ce que les derniers acheteurs prennent possession des articles.

Certains petits instruments et ustensiles doivent être marqués à l'étampe, ou par lettrage du moule, par gravure ou au moyen de plaques métalliques solidement fixées.

La douane (Customs Service) des États-Unis peut exempter certains articles de cette obligation. Dans le cas, le contenant doit être marqué correctement.

Indication de la composition

Tous les produits contenant de la laine (sauf les moquettes, tapis, carpettes, tapisseries d'ameublement et articles fabriqués plus de 20 ans avant l'importation), doivent porter le nom du fabricant ou de la personne qui les commercialise, et une description de leur composition. À défaut de ces renseignements, les produits peuvent être marqués sous la surveillance des douanes américaines.

Si le produit est fait de fibre importée, il faut préciser le pays d'origine de la fibre.

Il faut indiquer, sur les produits en fourrure, le type (espèce d'animal), le pays d'origine et le nom du fabricant; de plus, il faut préciser si ces produits sont usagés, décolorés ou teints et s'ils sont composés principalement de pattes, de queues, de ventres ou de restes de fourrure.

Étiquetage des aliments

Tous les aliments, produits pharmaceutiques et produits de beauté importés sont inspectés par la *Food and Drug Administration* (Administration des aliments et drogues) des États-Unis au moment de leur entrée. Ladite administration ne peut pas juger si un chargement satisfait aux exigences avant qu'il ne soit arrivé et présenté à la douane. Toutefois, elle peut se prononcer sur les projets d'étiquettes ou répondre à des demandes de renseignements émanant d'importateurs et d'exportateurs.

On peut obtenir des conseils sur les étiquettes pour aliments auprès de la Division des États-Unis, ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa.

Interdictions et restrictions à l'importation

Outre les marchandises dont l'entrée est interdite dans la plupart des pays, tels que les ouvrages obscènes ou séditieux, les narcotiques, la fausse monnaie, l'importation de certains produits commerciaux est interdite ou restreinte. De plus, divers genres de marchandises doivent se conformer aux lois appliquées par des organismes gouvernementaux autres que la douane (Customs Service) des États-Unis. Les produits de la fourrure étant aussi assujettis à la *Endangered Species Act* (Loi sur les espèces en voie d'extinction), il est interdit d'importer certaines peaux.

Animaux

Afin d'éviter des mises en quarantaine prolongées, il est conseillé d'envoyer, avec toute expédition de bovins, d'ovins, de chèvres, de porcs et de volailles, un certificat établi par un vétérinaire au service du gouvernement canadien.

Il est défendu d'importer des animaux et des oiseaux sauvages, ou leurs produits dérivés, s'ils ont été pris, expédiés, possédés ou exportés contrairement aux lois du pays d'origine. De plus, la vente, la possession ou l'achat de ces animaux sont interdits s'ils contreviennent aux lois d'une région quelconque des États-Unis.

Végétaux et produits végétaux

L'importateur doit détenir un permis du *Department of Agriculture* (ministère de l'Agriculture).

Certains règlements peuvent restreindre ou prohiber les importations. Les expéditions de semences et de criblures agricoles et potagères, régies par les règlements établis en vertu de la *Federal Seed Act* des États-Unis, sont retenues le temps qu'il faut pour procéder au prélèvement et à l'analyse d'échantillons.

Expéditions postales

Les envois dont la valeur totale n'excède pas un dollar (en devises américaines) sont exempts de droits d'entrée. Les expéditions commerciales dont la valeur excède un dollar doivent contenir une facture commerciale ainsi qu'une déclaration en douane rédigée sur une formule fournie par la Poste canadienne; il faut également y joindre une description précise du contenu et en préciser la valeur. La formule de déclaration en douane doit être solidement fixée au colis.

Lorsque l'expédition se compose de plusieurs colis, il faut inscrire sur celui qui renferme la facture commerciale la mention "Invoice Enclosed" (facture incluse); les autres colis de la même expédition porteront une mention telle que "No 2 of 3, Invoice Enclosed in Package No. 1". Une expédition d'une valeur totale supérieure à $500 doit inclure une facture douanière spéciale (formule no 5515) accompagnée de toute précision nécessaire. On livre au destinataire les expéditions dont la valeur est inférieure à $250. Le facteur se charge du recouvrement des droits ainsi que des frais de livraison. Les colis contenant des cadeaux véritables, à l'exception de boissons alcooliques, de produits de tabac et de parfums, et adressés à des résidents des États-Unis, sont admis en franchise; toutefois, une personne ne peut recevoir pour plus de $10 de cadeaux le même jour. Il n'y a pas, dans le cas de cadeaux, de frais de livraison postale. Il faut préciser sur le colis qu'il s'agit d'un cadeau et en indiquer la valeur et le contenu.

Renvoi de marchandises américaines

Les produits américains qui sont renvoyés sans preuve de revalorisation ou d'amélioration manifeste sont admis en franchise.

Quand on exporte un article des États-Unis pour lui faire subir des réparations ou modifications, la valeur des réparations ou des modifications est sujette à des droits de douane. L'expression "réparations ou modifications" signifie restauration, transformation, adjonction de pièces, rénovation, nettoyage ou tout autre traitement qui ne change pas la nature de l'article, ou ne crée pas un article nouveau ou différent. Tout article de métal (sauf de métal précieux) fabriqué aux États-Unis exporté pour subir certaines transformations et renvoyé aux États-Unis pour d'autres transformations est sujet à des droits de douane sur la valeur des transformations effectuées à l'extérieur du pays, à condition que le produit transformé au Canada soit renvoyé à l'exportateur original pour lesdits travaux.

Le coût ou la valeur des pièces d'origine américaine utilisées dans la production de marchandises importées par les États-Unis peut être déduit des droits de douane pourvu que les pièces n'aient subi que des traitements reliés au montage, tels que nettoyage, graissage et peinture. Des formalités de douane particulières s'appliquent à l'exportation et au renvoi de marchandises américaines. On peut obtenir des renseignements à ce sujet en communiquant avec des spécialistes en importation des États-Unis, aux postes de douane ou avec la Division des États-Unis, Bureau de l'Hémisphère occidental, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

Droits de douane sur les contenants

Les contenants des catégories suivantes qui font la navette peuvent entrer en franchise:

1) les contenants et récipients américains, y compris les pièces et les douves fabriquées aux États-Unis et destinées à y revenir sous forme de boîtes et de tonneaux chargés de marchandises;

2) les contenants étrangers qu'on a précédemment importés et dont les droits de douane, le cas échéant, ont été acquittés;

3) les contenants que le Secrétaire du Trésor qualifie d'instruments d'échanges internationaux.

Par contre, on prélève des droits de douane sur les contenants n'effectuant qu'un seul voyage.

VI. VOTRE VISITE D'AFFAIRES À NEW YORK

La lettre la mieux tournée ne vaut pas la visite personnelle; et le New Yorkais, en homme d'affaires averti, préfère les entretiens et jauger ses fournisseurs d'un coup d'oeil.

Services du délégué commercial

La Division commerciale du Consulat général du Canada à New York est en mesure de servir d'intermédiaire entre l'industriel ou l'homme d'affaires canadien et son homologue américain. Elle recherche activement dans le secteur sous sa juridiction des débouchés commerciaux pour les produits canadiens et transmet ces renseignements aux entreprises qui s'y intéressent ou qui ont la compétence nécessaire. Elle prépare les rencontres entre acheteurs éventuels et vendeurs et, au besoin joue le rôle de conseiller commercial pour l'une ou l'autre des parties. Elle s'occupe au nom des entreprises, agents, concessionnaires ou autres intermédiaires canadiens recommandés, de sondages à une échelle raisonnable du marché américain. Le Consulat général du Canada à New York met la salle Canada à la disposition des exportateurs pour l'étalage ou la démonstration de leurs produits. Le Consulat général est ouvert de 9 h à 16 h 30, du lundi au vendredi.

Informer et consulter le délégué commercial

Lorsque vous vous préparez pour votre première visite d'affaires à New York, informez-en la Division commerciale du Consulat général longtemps à l'avance, indiquez le but de votre visite et expédiez quelques brochures publicitaires sur le produit en question, tout en ayant soin de calculer le prix CAF (coût, assurance, fret) d'une partie au moins de vos produits, et dresser une liste de vos relations d'affaires dans la région.

Tous ces renseignements permettront au personnel commercial d'ébaucher un itinéraire et de prendre des rendez-vous en votre nom, vous laissant le soin de les confirmer à votre arrivée. Comme un nombre croissant d'hommes d'affaires visitent nos bureaux commerciaux aux États-Unis, nous vous suggérons de faire vos réservations d'hôtel par l'entremise de votre agence de voyages.

Parce que la région représente un marché vaste et complexe, souvent difficile à pénétrer, il est essentiel de relancer la première visite. Une visite, dans plusieurs cas, n'aboutira pas à des commandes écrites. De plus, la Division commerciale a rédigé des principes directeurs à l'intention des sociétés qui désirent vendre dans le secteur des textiles et du vêtement, lequel peut présenter des problèmes particuliers.

À quel moment aller à New York

Le printemps et l'automne sont les saisons propices aux visites d'affaires à New York. Comme il y a relâche à Noël, au Jour de l'an et en juillet-août, évitez les visites à ces époques de l'année. Notez bien que le cycle des achats n'y est pas le même qu'au Canada. La Division commerciale est prête à vous aider de ses conseils.

Comment voyager

Avions

Air Canada offre des vols directs vers New York en partance de Toronto, Montréal, Calgary et Québec (tarif économique au moment où nous écrivons (février 1979): Toronto/New York, $135; Montréal/New York, $125; Québec/New York, $167; Calgary/New York, $405). Tous ces tarifs comprennent le vol aller-retour et les taxes. Air Canada a aussi une ligne directe Halifax/New York en été.

American Airlines offre, au moment où nous écrivons, six vols quotidiens New York/Toronto et sept vols Toronto/New York.

Eastern Airlines fait la liaison directe entre Montréal et La Guardia, sauf pour le vol du soir (départ à 20 h 16) qui arrive à l'aéroport J.F. Kennedy.

Allegheny Airlines a neuf vols quotidiens Newark/Toronto et quatre vols quotidiens Newark/Montréal. La plupart de ces vols passent par Buffalo ou Rochester.

Trains

Les trains partent des gares Grand Central ou Penn en direction de Montréal. De Montréal, il y a un départ le matin qui arrive à la gare Grand Central dans la soirée, et un départ du soir qui arrive à la gare Penn le lendemain matin. De New York à Montréal, il y a un départ de la gare Penn le matin qui arrive à Montréal le soir même et un départ de la gare Grand Central le soir qui arrive à Montréal le lendemain matin. Les voyageurs doivent se rappeler que les trains de jour n'ont que des wagons-voyageurs et pas de wagon-salon. Les trains de nuit ont des wagons-lits et des wagons-voyageurs.

Autocars

La compagnie Greyhound offre des services entre New York et les grandes villes canadiennes.

Où loger

Comme New York est l'un des plus grands centres touristiques et de congrès au monde, les chambres d'hôtel sont toujours très chères et très rares. On devra faire les arrangements bien à l'avance. La maison *New York Convention and Visitors Bureau Inc.*, tél. (212) 687-1300, 90 East 42nd Street, New York, NY 10017, offre une liste des hôtels et des motels et de leurs tarifs. Le Consulat général du Canada en garde un exemplaire. Ceux qui visitent New York peuvent s'attendre à payer de $40 à $85 la nuitée pour une chambre d'hôtel convenable à Manhattan. Dans la région périphérique, le prix est beaucoup moins élevé: de $18 à $35 la nuitée.

Secteur des affaires et la périphérie

Tous les bureaux d'achat de notre secteur sont établis dans la région métropolitaine de la ville de New York ou dans un rayon de 80 km de notre Bureau.

VII. ADRESSES UTILES

Organismes gouvernementaux

Mission permanente du Canada
aux Nations Unies
866 United Nations Plaza
Suite 250
New York, NY 10017
Tél. (212) 751-5600

Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, NY 10020
Tél. (212) 586-2400

Gouvernement de l'Ontario
1251 Avenue of the Americas
10th Floor
New York, NY 10020
Tél. (212) 247-2744

Bureau de l'Agent général de la province de Québec
17 West 50th Street
New York, NY 10020
Tél. (212) 397-0200

Bureau de renseignements de la Nouvelle-Écosse
630 Fifth Avenue
Room 3115
New York, NY 10020
Tél. (212) 581-2420

Douanes canadiennes
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, NY 10020
Tél. (212) 586-1711

Transporteurs

Air Canada
488 Madison Avenue
New York, NY 10022
Tél. (212) 421-8000

CP Air - CP Rail
529 Fifth Avenue
New York, NY 10017
Tél. (212) 953-1133

Kingsway Transport Ltd
50 Terminal Road
Lyndhurst, NY
Tél. (212) 279-5557 (NYC)
(201) 939-9100 (NJ)

Maislin Bros. Transport Ltd
50 Harrison Avenue
Kearny, NJ 07032
Tél. (NYC) (212) 736-0060
(NJ) (201) 997-5400
Cueillette (201) 997-5415

Smith Transport (U.S.) Ltd
55 Van Keuren Avenue
Jersey City, NJ
Tél. (212) 344-7720 (NYC)
(201) 792-0100 (NJ)

Principales banques de New York

Bank of America
41 Broad Street
New York, NY 10004
Tél. (212) 747-6200

Citibank
399 Park Avenue
New York, NY 10022
Tél. (212) 559-1000

Chase Manhattan Bank
One Chase Manhattan Plaza
New York, NY 10015
Tél. (212) 552-7094

Manufacturers Hanover Trust Co.
350 Park Avenue
New York, NY 10022
Tél. (212) 350-6788

Chemical Bank
International Division
20 Pine Street
New York, NY 10005
Tél. (212) 770-1579

Bankers Trust Company
51 Rockefeller Plaza
New York, NY 10020
Tél. (212) 692-2437

Marine Midland Bank-N.Y.
140 Broadway
New York, NY 10015
Tél. (212) 797-4000

Irving Trust Company
One Wall Street
New York, NY 10005
Tél. (212) 487-2121

Morgan Guaranty Trust Co.
23 Wall Street
New York, NY 10015
Tél. (212) 483-2323

Sociétés canadiennes de placements

A.E. Ames & Co. Inc.
Bell Gouinlock Co., Inc.
D.H. Blair Investors Corp.
Burns Fry & Timmins, Inc.
Dominion Securities
Gordon Securities Inc.
Greenshields & Co., (NY) Inc.
McLeod Young & Weir, Inc.
Midland Doherty, Inc.
Nesbitt Thomson Securities, Inc.
Richardson Securities Inc.
Wood Gundy, Inc.
Pitfield MacKay & Co.

Agents en douanes

New York

ABC International
One World Trade Centre
Suite 729
New York, NY 10048
Tél. (212) 432-0660

Advance Shipping Co. Inc.
30 Vesey Street
New York, NY 10007
Tél. (212) 964-1050

F.W. Myers & Co. Inc.
One World Trade Centre
Suite 3211
New York, NY 10048
Tél. (212) 432-0670

Wedemann & Godknecht Inc.
71 Broadway
New York, NY 10006
Tél. (212) 269-2141

New Jersey

Dorff International Inc.
40 Walnut Street
Newark, NJ 07102
Tél (201) 623-3686

Import Export Services of
New Jersey Inc.
927 Broad Street
Newark, NJ 07102
Tél. (201) 622-0326

Charles A. Redden & Co. Inc.
International Plaza Building,
International Way,
Newark, NJ 07114
Tél. (201) 242-7200

Connecticut

Paul K. Cleveland
31 Victory Street
Stanford, CT 06902
Tél. (203) 242-7200

Murray H. Weiss
P.O. Box 757
Bridgeport, CT 06601
Tél. (203) 368-1348

William A. Marshall
2472 East Main Street
Bridgeport, CT 06610
Tél. (203) 335-0187

BUREAUX RÉGIONAUX

SI VOUS N'AVEZ PAS DÉJÀ COMMERCÉ AVEC L'ÉTRANGER, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC UN REPRÉSENTANT RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

TERRE-NEUVE LABRADOR	127 Water Street C.P. 6148 Saint-Jean (Terre-Neuve) A1C 5X8	Tél. (709) 737-5511 Télex 016-4749
NOUVELLE-ÉCOSSE	Suite 1124 Duke Tower 5251 Duke Street Scotia Square Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1N9	Tél. (902) 426-7540 Télex 019-21829
NOUVEAU-BRUNSWICK	Suite 642, 440 King Street Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H8	Tél. (506) 452-3190 Télex 014-46140
ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	Dominion Building C.P. 2289 97 Queen Street Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Télex 014-44129
QUÉBEC	Suite 620 2, Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex 051-3312
MONTRÉAL	C.P. 1270, Succursale B Suite 600 685, rue Cathcart Montréal (Québec) H3B 3K9	Tél. (514) 283-6254 Télex 012-0280
ONTARIO	Commerce Court West 51st floor C.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Télex 065-24378

MANITOBA	507 Manulife House 386 Broadway Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 3R6	Tél. (204) 949-2381 Télex 075-7624
SASKATCHEWAN	Pièce 980 2002 Victoria Avenue Regina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Telex 071-2745
ALBERTA TERRITOIRES DU NORD-OUEST	500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 425-6330 Télex 037-2762
COLOMBIE-BRITANNIQUE YUKON	C.P. 49178 Suite 2743 Bentall Centre Tower "III" 595 Burrard Street Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1K8	Tél. (604) 666-1434 Télex 04-51191

ANNEXE A

Comtés faisant partie de la Division commerciale du Bureau de New York

New York	New Jersey	Connecticut
Warren	Sussez	Tous les comtés
Washington	Passaic	
Saratoga	Hudson	
Schenectady	Bergen	
Rensselaer	Essex	
Albany	Union	
Schoharie	Middlesex	
Greene	Monmouth	
Columbia	Warren	
Sullivan	Hunterdon	
Ulster	Somerset	
Dutchess	Morris	
Orange		
Putnam		
Westchester		
Rockland		
New York		
Bronx		
Richmond		
Kings		
Queens		
Nassau		
Suffolk		

Gouvernement du Canada
Government of Canada

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce

INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA
222375