

marchés  
pour  
l'exportation  
canadienne

**EMMANS-UNIS**

**NOUVELLE-ANGLETERRE**

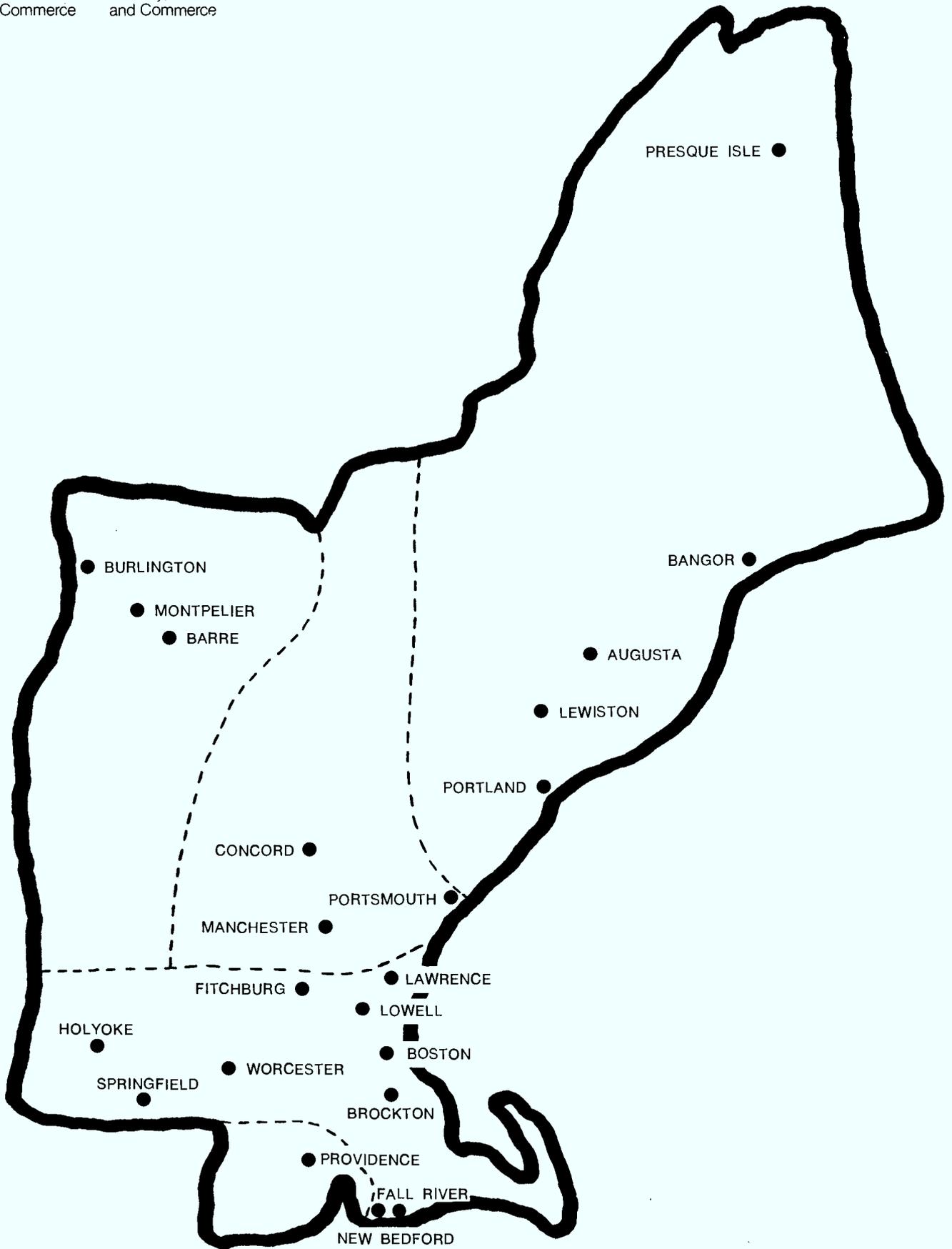


Gouvernement  
du Canada

Government  
of Canada

Industrie  
et Commerce

Industry, Trade  
and Commerce



# MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

## NOUVELLE-ANGLETERRE

### BUREAU COMMERCIAL:

BOSTON

### TERRITOIRE:

le Maine, le Massachusetts, le New Hampshire, le  
Rhode Island et le Vermont

Autres pays: Saint-Pierre-et-Miquelon

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

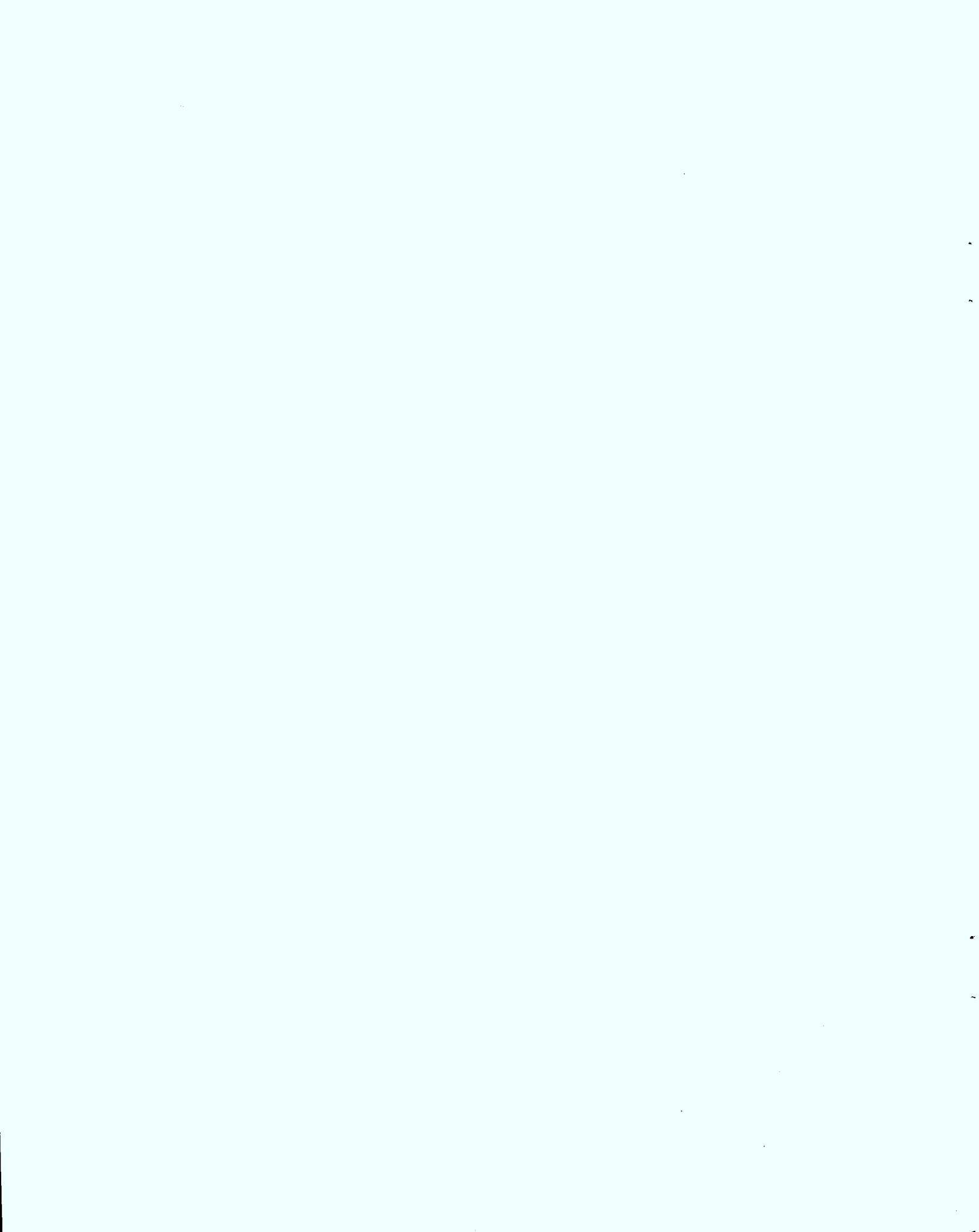
Division commerciale  
Consulat général du Canada  
500 Boylston Street  
Boston (Massachusetts) 02116  
Tél. (617) 262-3760  
Télex: 00940625 (DOMCAN BSN)

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. C2-39/1979-65  
ISBN 0-662-50315-5

# TABLE DES MATIÈRES

	<b>PAGE</b>
LE MARCHÉ .....	5
I GÉNÉRALITÉS .....	6
II ÉCONOMIE ET INDUSTRIE.....	8
III VENTE DANS LE SECTEUR DE BOSTON .....	9
IV SERVICES AUX EXPORTATEURS .....	12
V DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS.....	13
VI VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES À BOSTON .....	21
VII ADRESSES UTILES .....	22



## LE MARCHÉ

### **Maine**

Superficie: 86 025 km<sup>2</sup> (33 215 milles carrés); 39<sup>e</sup>

Population: 1 091 000 (1978)

Revenu par habitant: \$5734 (1977)

Capitale: Augusta

Principaux centres commerciaux: Portland, Bangor, Lewiston, Presque Isle

Principales industries: produits du bois, chaussures et textiles, agriculture

### **Massachusetts**

Superficie: 21 386 km<sup>2</sup> (8257 milles carrés); 45<sup>e</sup>

Population: 5 774 000 (1978)

Revenu par habitant: \$7258

Capitale: Boston

Principaux centres commerciaux: Pittsfield, Springfield/Chicopee/Holyoke, Fitchburg/Leominster, Worcester, Lowell, Lawrence/Haverhill, Boston, Brockton, New Bedford, Fall River.

Principales industries: appareils électriques et électroniques, matériel de communication, machines, habillement, métaux, produits alimentaires, plastiques.

### **New Hampshire**

Superficie: 24 097 km<sup>2</sup> (9304 milles carrés); 44<sup>e</sup>

Population: 871 000 (1978)

Revenu par habitant: \$6536 (1977)

Capitale: Concord

Principaux centres commerciaux: Manchester, Concord, Portsmouth

Principales industries: chaussures, machines électriques et autres, laine et autres textiles, papier.

## **Rhode Island**

Superficie: 3144 km<sup>2</sup> (1214 milles carrés); 50<sup>e</sup>

Population: 935 000 (1978)

Revenu par habitant: \$6775 (1977)

Capitale: Providence

Principal centre commercial: Providence

Principales industries: bijouterie, argenterie, transformation des métaux primaires, produits métalliques, machines, caoutchouc et plastiques, transformation des aliments, produits chimiques, habillement.

## **Vermont**

Superficie: 24 887 km<sup>2</sup> (9609 milles carrés); 43<sup>e</sup>

Population: 487 000 (1978)

Revenu par habitant: \$5823 (1977)

Capitale: Montpelier

Principaux centres commerciaux: Montpelier, Burlington, Barre

Principales industries: machines-outils, composants d'ordinateurs, produits de pierre et d'argile, bois d'oeuvre, meubles, papier, produits laitiers.

# **1. GÉNÉRALITÉS**

## **Superficie et géographie**

Le territoire consulaire comprend cinq des États de la Nouvelle-Angleterre: Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts et Rhode Island, c'est-à-dire, l'extrémité nord-est des États-Unis. Cette région couvre 159 544 km<sup>2</sup> (61 600 milles carrés), soit un peu plus que le dixième de la superficie du Québec et environ 2% de la superficie totale des États-Unis. Trois des cinq États, le Maine, le New Hampshire et le Vermont, sont contigus au Canada. Le Maine est le plus grand des cinq: sa superficie dépasse l'ensemble des quatre autres États. Le Rhode Island est le plus petit État (3144 km<sup>2</sup>) et le plus peuplé de l'Union (près de 800 habitants au mille carré).

## **Climat**

Varié et instable; chutes de neige assez abondantes en hiver et certains jours très chauds et humides en été. La température moyenne en hiver est de -1°C. La température moyenne en été est de 23°C.

## Heure locale

Heure normale de l'Est.

## Poids et mesures; électricité

Voici les mesures américaines qui diffèrent des mesures utilisées au Canada:

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 titré	— 1,36 gallon titré (É.-U.) impérial	— 5,15 litres

Le courant domestique alternatif est de 115 volts, 60 cycles.

## Jours fériés

1er janvier	— Jour de l'An
Février (3e lundi)	— Fête de Washington
Avril (3e lundi)	— Jour des Patriotes (Maine et Mass.)
Mai (dernier lundi)	— Jour du Souvenir
4 juillet	— Jour de l'Indépendance
Septembre (1er lundi)	— Fête du Travail
Octobre (2e lundi)	— Jour de Christophe Colomb
11 novembre	— Jour des Anciens Combattants
Novembre (4e jeudi)	— Jour de l'Action de Grâce
25 décembre	— Noël

## Transport

### Aérien

Les lignes ci-après fournissent un service quotidien:

Air Canada	Boston — Toronto	Boston — Halifax
Allegheny	Boston — Toronto	
Bar Harbour Airlines	Boston — Québec	
Delta	Boston — Montréal	

### Ferroviaire

Aucune voie directe à partir de Boston. Amtrak assure un service quotidien entre Springfield (144 km à l'ouest de Boston) et Montréal.

### Routier

Ontario:	Consolidated Freightways, Inland Express Inc., Red Star Express, Maislin Transport
Québec:	Red Star Express, Sanborn's Motor Express Inc., Maislin Transport

Maritimes: Sanborn's Motor Express Inc., St. Johnsbury  
Trucking, Quinn Freight Lines

### Maritime

Le *M/S Prince of Fundy* assure un service quotidien toute l'année entre Portland (Maine) et Yarmouth (Nouvelle-Écosse). Le trajet dure 10 heures. Le *M/V Bluenose* assure un service quotidien toute l'année entre Bar Harbour (Maine) et Yarmouth (Nouvelle-Écosse). Le trajet dure 6 heures.

## II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

### Massachusetts

La production de machines électriques, y compris le matériel électronique et de communications, est devenu le principal secteur manufacturier en ce qui concerne le nombre d'employés et la valeur ajoutée par la fabrication. Au premier plan se trouvent également l'habillement, les produits métalliques, les aliments et les plastiques. La valeur totale ajoutée par la fabrication dépassait \$14,4 milliards en 1976. Un tiers des travailleurs de l'État sont engagés dans le secteur manufacturier.

Aux États-Unis, c'est au Massachusetts qu'on récolte les plus grandes quantités de canneberges. Sont également importants les produits laitiers, la volaille, le tabac à envelopper les cigares, les pommes, les pêches et le sirop d'érable. La valeur de la production minérale pour 1976, constituée surtout de pierre, de sable et de gravier, totalisait \$70,4 millions. Les revenus de la pêche commerciale ont atteint \$114 millions en 1976.

### Maine

Recouvert de forêts sur plus des quatre cinquièmes de son étendue, le Maine vend des produits en bois, depuis les bateaux jusqu'aux cure-dents en passant par le papier, le bois d'oeuvre et les arbres de Noël. Plus de 98% des boisés sont des propriétés privées. Les produits forestiers sont évalués à \$900 millions par année. L'épinette, le pin blanc et le bouleau sont les essences les plus importantes.

Le revenu agricole en 1976 s'élevait à \$431 millions avec la volaille et les oeufs en tête de liste des produits marchands. Les débarquements de poisson et de crustacés rapportent \$62 millions par année aux pêcheurs. Également essentiels à l'économie sont les aliments transformés, les chaussures et les textiles. Les chantiers maritimes construisent des bateaux de pêche et des voiliers.

### New Hampshire

Les principaux produits forestiers industriels sont les souliers et les bottes, les machines électroniques, électriques et autres, la laine et les autres textiles de même que le papier. La plupart des usines sont concentrées le long des fleuves Merrimack et Connecticut et sur le littoral. La fabrication occupe environ 150 000 ouvriers.

Grâce à sa croissance économique phénoménale, l'État du New Hampshire est devenu la vedette de l'économie régionale de la Nouvelle-Angleterre. Cette croissance se manifeste surtout dans les industries électroniques et hautement spécialisées.

### **Rhode Island**

Cet État est le premier des États-Unis pour la joaillerie et l'argenterie. Les autres grands secteurs industriels sont la transformation primaire des métaux, les produits métalliques, les machines, le caoutchouc et les plastiques, le conditionnement des aliments, les produits chimiques et l'habillement.

Un pour cent de la population active s'adonne à l'agriculture et les recettes agricoles s'élevaient à \$30 millions en 1976. Les produits laitiers et la volaille occupent le premier rang; les pommes de terre et les pommes constituent les principales récoltes. Les débarquements de poisson et de crustacés sont évalués à plus de \$23 millions par année.

### **Vermont**

Les principaux produits fabriqués sont les machines-outils, les composants d'ordinateurs, les produits en pierre et en argile, le bois d'oeuvre, les meubles et le papier.

L'État est un grand producteur de marbre, de granit et de pierre calcaire; l'amiante et le talc figurent en premier lieu. Au Vermont, les sports sont populaires à l'année longue, spécialement les excursions à pied, le camping et le ski; l'État possède plus de 56 centres de ski.

## **III. VENTE DANS LE SECTEUR DE BOSTON**

### **Bon marché témoin**

Grâce au voisinage du Canada, les États de la Nouvelle-Angleterre offrent aux firmes canadiennes un bon tremplin pour la pénétration du marché américain. Beaucoup de fournisseurs américains sont plus éloignés de ce marché que les sources canadiennes aptes à les concurrencer.

### **L'image du Canada**

Une foule d'hommes d'affaires américains ne se rendent pas compte de l'évolution de l'industrie canadienne et ont des conceptions erronées de notre design et de sa qualité. Souvent, les firmes américaines ne considèrent pas le Canada comme un pays étranger et, par conséquent, les marchandises canadiennes sont achetées et facturées par l'entremise des services d'achat nationaux, pratique qui peut nous avantager. La proximité du Canada et les liens personnels et sociaux suscitent un bon accueil et une tendance à acheter selon les mêmes critères que chez les fournisseurs nationaux.

### **Psychologie positive de la vente**

Les exportateurs canadiens pourraient avoir à relever un double défi: vendre comme le ferait un bon Américain et en même temps surmonter les idées fausses qu'on se fait des aptitudes

canadiennes. L'acheteur doit être persuadé qu'il ne risque rien en traitant avec le Canada ou avec un nouveau fournisseur.

Avant de vendre aux États-Unis, les compagnies canadiennes devraient s'engager:

- 1) à poursuivre les affaires sans relâche;
- 2) à faire bonne impression au premier abord en y attachant plus d'importance qu'elles ne le feraient au Canada;
- 3) à fixer des prix concurrentiels ainsi qu'à surveiller soigneusement la livraison et la relance.

## **Première démarche**

La meilleure introduction est toujours la visite personnelle. On peut toujours nommer plus tard un représentant ou un distributeur quelconque, mais la plupart des acheteurs tiennent le plus souvent à rencontrer personnellement leurs fournisseurs éventuels.

Souvent, il n'est pas nécessaire de prendre rendez-vous avec les acheteurs proprement dits, mais pour respecter le bon usage, il convient d'ordinaire de commencer par le directeur des achats ou son équivalent et, par son entremise, de rencontrer les acheteurs compétents. Dans ce cas, on suggère un préavis.

Il est important de donner une idée de tout ce qu'on a à vendre au premier contact: documentation, spécifications, échantillons si possible et tous les renseignements qu'il faut à l'acheteur en fait de prix, de livraison et de contrôle de la qualité pour comparer votre marchandise à celles de ses fournisseurs habituels. Beaucoup d'acheteurs tiennent des fiches à jour sur leurs fournisseurs. Vous ferez bonne impression si vous pouvez fournir un sommaire des points ci-après au moment de la première visite:

- vos nom, adresse et numéro de téléphone
- nom, adresse et numéro de téléphone du représentant local, le cas échéant
- date d'établissement
- grandeur de l'usine
- nombre d'employés
- principaux produits
- situation géographique de l'usine
- description des installations et du matériel de production
- description des installations et des procédures de contrôle de la qualité
- moyens de transport
- volume approximatif des ventes annuelles
- liste des clients représentatifs
- cote financière et cote de crédit

Cependant, avant de visiter ce secteur, nous vous suggérons d'écrire au Consulat général du Canada, Division commerciale, 500 Boylston Street, Boston MA 02116, pour obtenir quelques renseignements préliminaires sur les possibilités qui existent ici. Votre lettre devrait contenir les renseignements suivants:

- 1) un résumé de l'expérience accumulée jusqu'ici dans ce secteur;
- 2) la voie de distribution que vous désirez employer;
- 3) les prix FOB à l'usine mais aussi CAF à Boston, y compris le droit douanier américain;
- 4) le délai de livraison à compter de la date de réception de la commande;
- 5) la garantie offerte;
- 6) le taux de commission au représentant du fabricant ou pourcentage d'escompte au distributeur.

## **Visites réciproques**

Plusieurs organismes d'achat examinent personnellement les installations des nouveaux fournisseurs avant de nouer des relations permanentes. S'ils ne viennent pas d'eux-mêmes, il est de bonne guerre de les inviter.

## **Visites subséquentes**

Les acheteurs américains s'attendent à ce qu'on leur rende visite plus souvent que leurs homologues canadiens. Ces visites pourraient bien être bimensuelles à certaines périodes de la saison d'achat. Bien que certaines sociétés canadiennes n'aient peut-être pas l'équipe de vente qu'il faut pour faire ces visites, il y a moyen de surmonter le problème en nommant un représentant de fabricant ou en vendant par l'entremise de courtiers, de concessionnaires ou de distributeurs, selon le cas.

## **Prix courants**

Il faudrait établir les prix des marchandises de deux façons: livrées à l'entrepôt ou à l'usine de l'acheteur, ou expédiées FOB, de l'usine canadienne, à l'exclusion des taxes de vente et accises canadiennes. Donnez toujours les prix en devises américaines à moins d'une demande contraire explicite. Le prix à destination devra inclure les frais de transport, les droits douaniers américains s'il y a lieu, les droits de courtage et l'assurance. La présentation des prix doit être faite de façon à ce que ces derniers puissent se comparer aux prix américains. On ne peut demander aux acheteurs de se mettre en frais de comprendre les droits ou les autres particularités des transactions internationales. Cette tâche incombe exclusivement à l'exportateur canadien et c'est là une exigence des transactions internationales.

Il se peut que les exportateurs canadiens n'aient pas l'occasion de renégocier leurs prix initiaux comme ils y sont habitués au Canada: les acheteurs américains doivent souvent respecter des délais d'achat et des prix-cibles plus rigoureux. Ainsi, les exportateurs canadiens seront peut-être contraints d'accepter la première offre comme étant définitive.

## **Représentant des fabricants**

Plus souvent aux États-Unis qu'au Canada, l'agent à commission ou le représentant du fabricant sert d'intermédiaire. Ceux qui sont reconnus comme la crème des représentants sont très compétents. Ce sont des hommes instruits et qui ont beaucoup d'expérience. Ils connaissent leur clientèle et lui font des visites régulières, non seulement pour vendre mais sur le plan de l'ingénierie, du design et du contrôle de la qualité.

Parmi les avantages que constitue le représentant, signalons les économies, les contacts plus amicaux et sociaux avec les acheteurs et la proximité pour résoudre les problèmes possibles. Le Consulat du Canada, à Boston, tient des renseignements à jour sur la plupart des représentants de fabricants qui travaillent dans son secteur et peut souvent faire de bonnes suggestions aux fabricants canadiens.

La livraison doit se conformer exactement aux exigences du client, qui sont parmi les plus rigoureuses au monde. Beaucoup d'usines américaines n'ont des réserves que pour un ou deux jours et pourraient se voir forcées de fermer par suite d'un retard de quelques heures. Ne pas respecter rigoureusement les délais de livraison est le meilleur moyen de perdre un client.

## **IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS**

### **Banques**

En mars 1977, la Banque de la Nouvelle-Écosse ouvrait une succursale à Boston offrant tous les services bancaires. Son adresse est: 111 Franklin Street, P.O. Box 2799, Boston (Massachusetts) 02110.

Les responsables des divisions internationales des autres banques canadiennes visitent périodiquement cette région et sont en mesure d'aider les exportateurs.

### **Brevets, marques de commerce et droits d'auteur**

#### **Généralités**

Une brochure intitulée "General Information Concerning Patents" est offerte par le "Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office", Washington (D.C.) 20302.

#### **Brevets**

Tout rapport avec le Bureau des brevets doit se faire par écrit et toutes les lettres doivent porter l'adresse du "Commissioner of Patents", Washington (D.C.) 20301.

Les lois américaines concernant les brevets ne font aucune distinction quant à la citoyenneté de l'inventeur. Toutefois, il appartient à celui-ci de demander le brevet et de signer les documents afférents (avec certaines exceptions).

La plupart des inventeurs recourent aux services d'un avocat spécialisé ou d'un agent de brevets. Le Bureau des brevets ne peut recommander un avocat ou un agent en particulier, mais publie une liste de tous les avocats ou agents spécialistes des brevets qui sont disposés à accepter de nouveaux clients, et ce, par État, ville et pays étranger.

#### **Marques de commerce**

La marque de commerce est le nom ou le symbole employé dans le commerce pour indiquer la source ou l'origine des marchandises. La marque de commerce empêchera des concurrents d'utiliser la même marque sur des marchandises identiques; mais les droits ne s'attachent pas à la fabrication d'un même produit d'une autre marque.

La procédure d'enregistrement des marques de commerce et quelques informations d'ordre général sont exposées dans une brochure intitulée "General Information Trademarks", qu'on peut obtenir au "Patent Office" (ou Bureau des brevets).

#### **Droits d'auteur**

Le droit d'auteur protège l'oeuvre d'un auteur contre le plagiat: oeuvres littéraires, dramatiques et musicales; dans certains cas, la loi confère aussi les droits d'exécution et d'enregistrement. Le droit d'auteur s'applique à la forme d'expression plutôt qu'au contenu.

N.B. Les droits d'auteur sont enregistrés au "Copyright Office" à la Bibliothèque du Congrès; le "Patent Office" n'a absolument rien à voir avec les droits d'auteur. Les renseignements sur les droits d'auteur peuvent être obtenus du "Register of Copyrights", Bibliothèque du Congrès, Washington (D.C.) 20540.

### **Licences et entreprises conjointes**

Si vous désirez commercialiser une invention ou un produit breveté aux États-Unis, soit aux termes d'un accord de licence mixte ou une autre entente, un certain nombre de firmes se spécialisent en services de brevet et de commercialisation. Le Consulat du Canada à Boston peut vous aider à choisir de telles firmes.

### **La Commission canado-américaine d'arbitrage commercial**

Cette commission est souvent citée dans les contrats commerciaux entre compagnies canadiennes et américaines. En cas de différend, la firme canadienne s'en remet tout simplement à la Chambre de Commerce du Canada, 1080, Côte du Beaver Hall, Montréal (Québec), et la firme américaine, à l'*American Arbitration Commission*, 140 West 51st Street, New York (N.Y.) 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 demandée.

### **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 VOYAGE D'AFFAIRES À BOSTON**

### **Quand?**

À tout moment de l'année, sauf pendant la saison des Fêtes et la période de vacances en juillet et août.

### **Comment s'y rendre?**

#### **Avion**

Les lignes suivantes offrent un service quotidien:

Air Canada	Boston — Toronto	Boston — Halifax
Allegheny	Boston — Toronto	
Bar Harbour Airlines	Boston — Québec	
Delta	Boston — Montréal	

### Bateau

Le *M/S Prince of Fundy* assure un service quotidien toute l'année entre Portland (Maine) et Yarmouth (Nouvelle-Écosse). Le *M/V Bluenose* assure un service quotidien toute l'année entre Bar Harbour (Maine) et Yarmouth (Nouvelle-Écosse).

### Train

Il n'y a pas de service direct à partir de Boston. Amtrak assure un service quotidien à partir de Springfield (144 km à l'ouest de Boston) jusqu'à Montréal.

### Autobus

Il y a plusieurs départs par jour pour les trajets Boston — Montréal et Boston — Toronto.

### Distances routières

	Toronto	Montréal	Québec	Saint-Jean	Halifax	Moncton
Boston	909 km (568 mi.)	606 km (379 mi.)	670 km (419 mi.)	736 km (460 mi.)	933 km (583 mi.)	891 km (557 mi.)

### Où demeurer?

Consulter la partie VII, "Adresses utiles" pour les noms et adresses de quelques-uns des hôtels les mieux connus.

## VII. ADRESSES UTILES

Consulat général du Canada  
500 Boylston Street  
Boston, MA 02116  
Tél. (617) 262-3760

Bureau de la Province de Québec  
Suite 409  
Park Square Building  
Boston, MA 02116  
Tél. (617) 426-2660

Air Canada  
603 Boylston Street  
Boston, MA 02116  
Tél. (617) 262-0400

CP Air  
313 Statler Office Building  
Boston, MA 02116  
Tél. (617) 542-8247

Canadian Pacific Rail Freight  
150 Causeway Street  
Boston, MA 02144  
Tél. (617) 523-1260

Canadian National Railways  
75 Federal Street  
Boston, MA 02110  
Tél. (617) 482-3810

Liaison industrielle, Défense canadienne  
ESD/ ESKZ — MS27  
Hanscon AFB  
Bedford, MA 01731  
Tél. (617) 274-9096

## Banques ayant des divisions internationales

The First National Bank of Boston  
100 Federal Street  
Boston, MA 02110  
Tél. (617) 434-2200

Shawmut Bank of Boston  
One Federal Street  
Boston, MA 02110  
Tél. (617) 292-2156

New England Merchants National Bank  
Prudential Center  
Boston, MA 02199  
Tél. (617) 742-4000

State Street Bank & Trust Company  
225 Franklin Street  
Boston, MA 02110  
Tél. (617) 786-3795

The Bank of Nova Scotia  
111 Franklin Street  
Boston MA 02110  
Tél. (617) 482-9131

## Courtiers en douane

Advance Brokers Ltd.  
148 State Street  
Boston, MA 02109  
Tél. (617) 227-1386

T.D. Downing Company  
88 Broad Street  
Boston, MA 02110  
Tél. (617) 426-4800

Air-Sea Brokers  
395 Maverick Street  
E. Boston, MA 02128  
Tél. (617) 567-7522

International Specialists Inc.  
177 Milk Street  
Boston, MA 02109  
Tél. (617) 357-9383

D.C. Andrews International Inc.  
131 State Street  
Boston, MA 02109  
Tél. (617) 482-7082

C.H. Powell Company Inc.  
141 Milk Street  
Boston, MA 02109  
Tél. (617) 426-2420

A.H. Derringer Inc.  
Logan Airport  
Central Air Freight Terminal  
E. Boston, MA 02128  
Tél. (617) 569-2886

Pistorino & Company Inc.  
115 Broad Street  
Boston, MA 02110  
Tél. (617) 482-0360

Dolliff & Company Inc.  
131 State Street  
Boston, MA 02109  
Tél. (617) 523-1240

Stone & Downer Company  
131 State Street  
Boston, MA 02109  
Tél. (617) 523-3800

## Hôtels

Colonnade Hotel  
120 Huntington Avenue  
Boston, MA 02116  
Tél. (617) 261-2800

Ritz Carlton Hotel  
15 Arlington Street  
Boston, MA 02116  
Tél. (617) 536-5700

Copley Plaza Hotel  
Copley Square  
Boston, MA 02116  
Tél. (617) 267-5300

Sheraton Boston Hotel  
39 Dalton Street  
Boston, MA 02115  
Tél. (617) 236-2000

Howard Johnson's 57 Hotel  
200 Stuart Street  
Boston, MA 02116  
Tél. (617) 482-1800

The Boston Park Plaza Hotel  
64 Arlington Street  
Boston MA 02116  
Tél. (617) 426-2000

Lenox Hotel & Motor Inn  
710 Boylston Street  
Boston MA 02116  
Tél. (617) 536-5300

Hyatt Regency — Cambridge  
575 Memorial Drive  
Cambridge MA 02139  
Tél. (617) 492-1234

### 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

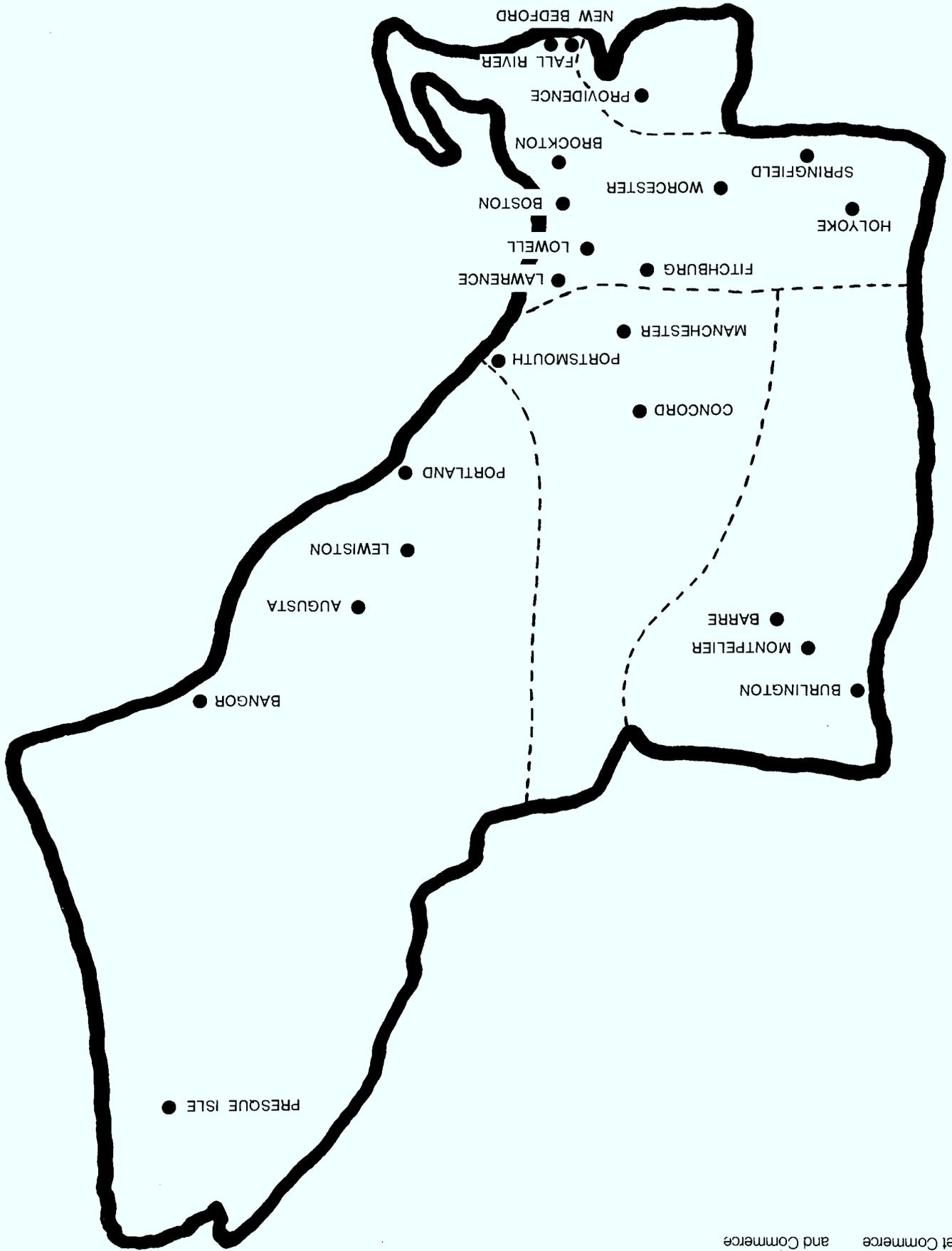
C.P. 1270, Station B  
Suite 600  
685, rue Cathcart  
Montréal (Québec)  
H3B 3K9

Tél. (514) 283-6254  
Télex 012-0280

Suite 620  
2, Place Québec  
Québec (Québec)  
G1R 2B5

Tél. (418) 694-4726  
Télex 051-3312

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



Industrie  
et Commerce  
du Canada  
Government  
of Canada  
Industry, Trade  
and Commerce



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222374