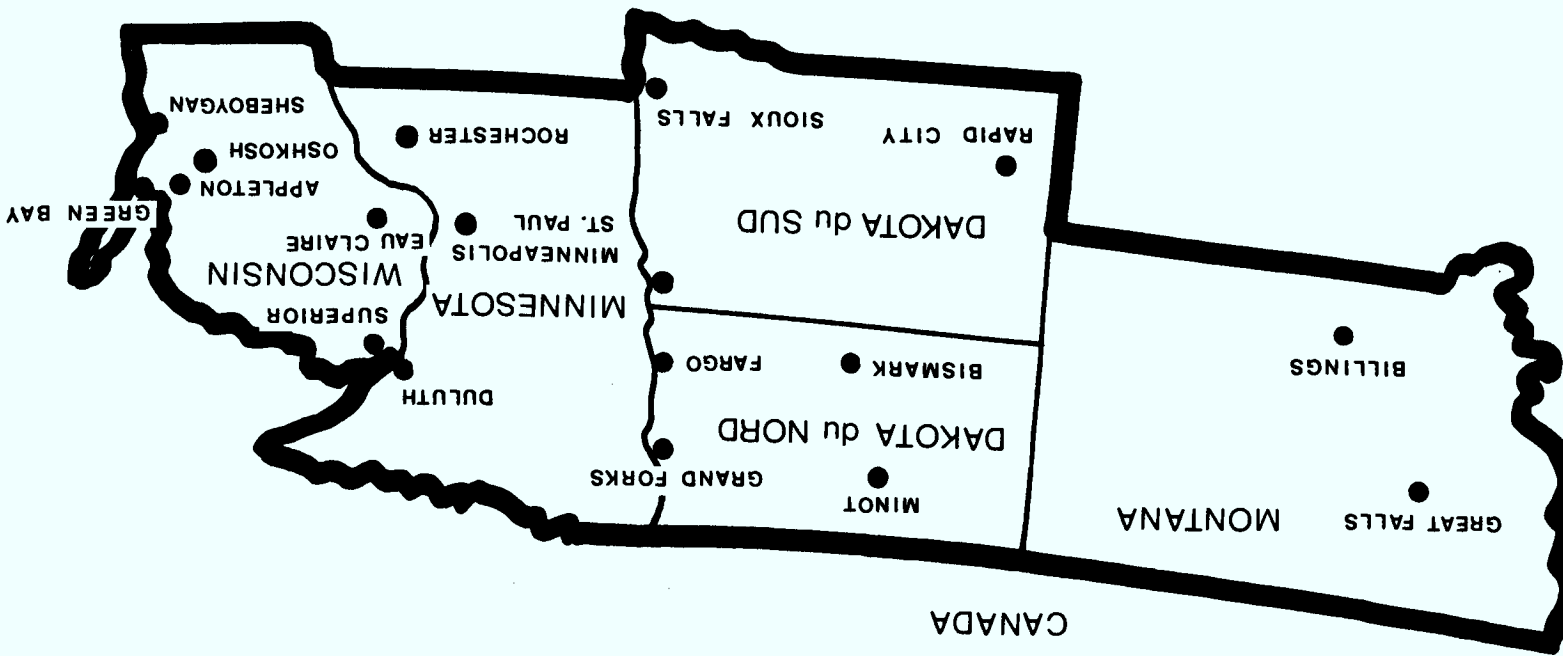


marchés
pour
l'exportation
canadienne



NORD DU MIDWEST



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222380

Government of Canada / Industrie et Commerce
 Government of Canada / Industrie et Commerce



MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

PAGES

NORD DU MIDWEST

BUREAU COMMERCIAL:

MINNEAPOLIS

TERRITOIRE:

le Minnesota, les Dakotas du Nord et du Sud, le
Montana (partie est) et le Wisconsin (partie nord).

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

Division commerciale
Consulat du Canada
15 South Fifth Street
Minneapolis (Minnesota) 55402
Tél. (612) 336-4641
Télex: 00290229 (DOMCAN MPS)

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. C2-39/1979-68

ISBN 0-662-50318-X

TABLE DES MATIÈRES

	PAGES
I GÉNÉRALITÉS	5
II ÉCONOMIE ET INDUSTRIE.....	7
III LA VENTE DANS LE NORD DU MIDWEST DES ÉTATS-UNIS	14
IV SERVICES AUX EXPORTATEURS	18
V DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS.....	19
VI VOYAGE D'AFFAIRES DANS LE NORD DU MIDWEST DES ÉTATS-UNIS	27
VII ADRESSES UTILES	29

I. GÉNÉRALITÉS

Superficie

La division commerciale du Consulat du Canada à Minneapolis s'occupe des exportateurs canadiens et d'autres hommes d'affaires canadiens dans le secteur suivant:

ÉTATS	SUPERFICIE	POPULATION
MINNESOTA	218 577 km ² (84 068 mi ²)	3 905 000
DAKOTA DU SUD	200 320 km ² (77 047 mi ²)	666 000
DAKOTA DU NORD	183 729 km ² (70 665 mi ²)	618 000
MONTANA	252 772 km ² (97 220 mi ²)	318 000
(Est de la ligne de partage des eaux)		
WISCONSIN	104 000 km ² (40 000 mi ²)	860 000
(partie nord de l'État)		
TOTAL	933 400 km² (359 000 mi²)	6 367 000

Topographie

Sauf pour les collines recouvertes de forêts et riches en minerais, des parties nord du Minnesota et du Wisconsin, la topographie générale de cette région peut être décrite comme une combinaison de pâturages ondulés à l'Est et de plaines herbeuses à l'Ouest. Dans la partie centrale se trouvent quelques-unes des terres les plus propices à la culture des céréales et à l'élevage du bétail des États-Unis. Le sud-ouest est composé de milliers de kilomètres carrés de terrain sec désertique connus sous le nom de "Black Hills" ou "Badlands". En plus de donner, à l'est, sur deux des Grands Lacs (Supérieur et Michigan) et d'avoir plus de 20 000 autres lacs de dimensions inférieures répartis sur toute la partie est, ce territoire est traversé par deux des grands fleuves de l'Amérique, le Mississippi et le Missouri.

Climat

Le climat de cette région est généralement semblable à celui des provinces des Prairies, avec des températures parfois de plus de 37°C en été et de -31°C en hiver. Dans la partie centrale, la température moyenne en juillet est de 20°C et, en janvier, de -10°C; les précipitations moyennes s'élèvent annuellement à plus de 60 cm (24 pouces).

Heure locale

Le Minnesota, le Nord du Wisconsin et la partie est des deux Dakota observent l'heure normale du Centre, alors que la partie ouest des deux Dakota et la partie du Montana à l'est de la ligne de partage des eaux se trouvent dans la zone de l'heure des montagnes.

POPULATION — États et principales villes

	1970	Prévisions pour 1980
MINNESOTA		
POPULATION TOTALE	3 905 000	4 280 000
urbaine	66,4%	
rurale	33,6%	
Rang parmi les États	20 ^e	
Villes principales:		
Minneapolis-St-Paul (région de 5 comtés)	1 805 977	
Duluth (Supérieur, Wisc.)	100 578	
Rochester	51 568	
DAKOTA DU SUD		
POPULATION TOTALE	666 257	688 000
Rang parmi les États	44 ^e	
Villes principales:		
Sioux Falls	72 468	
Rapid City	43 836	
DAKOTA DU NORD		
POPULATION TOTALE	640 000	660 000
urbaine	44,3%	
rurale	55,7%	
Rang parmi les États	45 ^e	
Villes principales:		
Fargo	53 356	
Grand Forks	40 060	
Bismarck	34 703	
Minot	32 290	
MONTANA (Est de la ligne de partage des eaux)		
POPULATION TOTALE	318 000 (approx.)	323 000
urbaine	53,6%	
rurale	46,3%	
Villes principales:		
Billings	76 400	
Great Falls	73 100	
WISCONSIN (partie nord)		
POPULATION TOTALE	860 000 (approx.)	910 000
urbaine	37,6%	
rurale	62,4%	
Villes principales:		
Green Bay	88 603	
Eau Claire/Chippewa Falls	81 900	
La Crosse	73 100	
Appleton	56 377	
Oshkosh	53 082	
Sheboygan	48 484	
TOTAL POUR LE SECTEUR	6 637 087	6 837 000

Poids et mesures

La conversion au système métrique se fait à un rythme beaucoup plus lent qu'au Canada. Entre-temps, les hommes d'affaires devront utiliser le vieux système canadien aux États-Unis, en se rappelant les différences existantes:

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 d'alcool titré	1,36 gallon américain d'alcool titré	5,15 litres

Énergie

Pour l'usage domestique, l'électricité est le courant alternatif de 115 volts, 60 cycles. Au Minnesota, 95% de l'énergie provient du charbon et de l'uranium, la majeure partie de la demande d'énergie électrique des autres régions étant fournie par des génératrices au charbon. Le Dakota du Nord est le seul État qui soit autosuffisant en pétrole et en gaz, les autres parties du territoire étant presque complètement dépendantes du Canada jusqu'à ce que les nouveaux pipe-lines soient achevés.

Jours fériés

La plupart des sociétés observent les jours fériés suivants:

Nouvel An	1 ^{er} janvier
Jour du Président	troisième lundi de février
Jour du souvenir	dernier lundi de mai
Fête de l'indépendance	4 juillet
Fête du travail	premier lundi de septembre
Fête de Colomb	premier lundi d'octobre
Jour de l'Action de grâce	quatrième jeudi de novembre
Noël	25 décembre

Le Consulat du Canada à Minneapolis observe les jours fériés susmentionnés ainsi que le Vendredi Saint, la Fête du Canada (1^{er} juillet) et le lendemain de Noël (26 décembre). Il faut noter que les activités commerciales ralentissent habituellement de façon générale durant la période des Fêtes (Noël et le Nouvel An) et, à un degré moindre, durant la période de vacances, en juillet et en août.

II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

Minnesota

Le Minnesota, longtemps reconnu comme le coeur des activités commerciales et industrielles du Nord du Midwest est un des États les plus prospères des États-Unis (en 1976, le revenu par habitant était de \$6183) et est une terre où les richesses naturelles, l'agriculture et les industries de technologie de pointe abondent.

Dans le domaine des richesses naturelles, l'État produit environ 63% du minerai de fer des États-Unis. Les forêts, qui recouvrent la partie nord de l'État, favorisent une importante industrie de pâtes et papiers et de bois de construction. Pour ce qui est de l'agriculture, le Minne-

sota occupe le huitième rang aux États-Unis en fait de recettes provenant des récoltes, du bétail et de ses produits, et qui se sont chiffrées à plus de \$3,9 milliards en 1976. Les ventes de bétail et de produits de bétail ont représenté 56% de ce total. Le Minnesota occupe une place de premier plan pour sa production d'avoine, de fléole, de riz sauvage, de lin, de betterave à sucre, et de maïs sucré.

L'industrie de transformation des produits alimentaires du Minnesota rapporte \$1,9 milliard; elle est une des principales industries de l'État. Sept de ses géants dans le domaine figurent parmi les 500 sociétés industrielles mentionnées dans le magazine *Fortune*, notamment General Mills, Pillsbury, International Multifoods et Green Giant Company. De plus, une des plus importantes sociétés privées au monde, la Cargill Inc., a son siège social dans cet État.

Pour ce qui est de tous les secteurs industriels, la valeur ajoutée par la transformation s'élève à \$8,5 milliards par an (1976). De grandes sociétés internationales comme la Honeywell Incorporated, la Control Data Corporation, la 3M Company, ont leur siège social au Minnesota. Comme aucune industrie ne domine vraiment dans cet État, on y fabrique, d'une façon diversifiée, des machines mécaniques, des produits de métaux transformés, des machines électriques, des produits alimentaires, des métaux primaires et des produits chimiques.

Le Minnesota est le centre de commercialisation et de distribution de la région septentrionale du Midwest des États-Unis. Le plus important grossiste de produits d'épicerie aux États-Unis, Supervalu, y a son siège social, ainsi que la Gamble-Skogmo, un des plus importants détaillants de biens de consommation du pays.

Les transports jouent un rôle vital en permettant au Minnesota de demeurer le principal marché de la région septentrionale du Midwest. Comme il est situé à la tête de la Voie maritime du Saint-Laurent et du fleuve Mississippi, cet État est relié directement aux plus grands ports de mer du monde. Les ports jumeaux de Duluth et du lac Supérieur occupent le deuxième rang, dépassés seulement par New York pour le tonnage annuel. Au total, 139 aéroports publics et 127 aéroports privés, plus 27 bases d'hydravions, desservent l'État. L'aéroport international de Minneapolis/St-Paul peut desservir 9 millions de passagers et on y a manutentionné plus de 312 millions de tonnes-milliaires de fret en 1974. La Northwest Orient et la North Central Airlines ont leur siège social au Minnesota. L'État est le troisième centre de camionnage aux États-Unis. Les villes jumelles sont desservies par six importants réseaux de chemin de fer et sont le siège social de la Burlington-Northern et de la ligne Soo (contrôlée par le Canadien Pacifique). Les villes jumelles sont bien desservies par des sociétés de transport du fret aérien et de surface. De plus, la circulation des péniches est passablement dense (40% de toutes les céréales du Minnesota sont amenées aux ports du Golfe par le fleuve Mississippi).

Dakota du Nord

Le Dakota du Nord a une économie basée sur l'agriculture: plus de 90% de ses terres utilisables sont aménagées en fermes et en "ranches". Cet État occupe le premier rang aux États-Unis pour la production de blé du printemps, de blé dur, d'orge et de graines de tournesol. L'élevage du bétail est pratiqué dans toutes les parties de l'État, mais il est concentré dans les parties plus sèches et plus accidentées de l'ouest. L'agriculture a amené en 1977 des recettes se chiffrant à \$1,5 milliard. Le revenu par habitant en 1977 était de \$6190.

Les deux plus importantes richesses minières du Dakota du Nord sont le pétrole et le charbon. Le bassin Williston dans la partie nord-est de l'État contient de riches gisements de pétrole alors que le sous-sol des deux tiers de l'État, en gagnant l'ouest, contient d'importants gisements de lignite: selon les estimations, les réserves de lignite contiendraient plus de 315 milliards de tonnes (350 milliards de tonnes courtes). La production minière s'est chiffrée en 1977 à \$277 millions, le pétrole en ayant représenté \$192 millions.

Même si le Dakota du Nord a des richesses naturelles en abondance, l'État n'a attiré que très peu d'industries: il est un importateur de produits manufacturés et finis. Cependant, la fabrication, surtout dans les industries de transformation des produits alimentaires, de l'équipement agricole, de l'imprimerie et de l'édition, a connu une certaine croissance et la valeur ajoutée par la transformation est maintenant de plus de \$387 millions.

Dakota du Sud

Le Dakota du Sud est un État agricole situé au milieu de plaines stériles. Sa population ne dépasse pas 670 000 habitants. Le revenu par habitant en 1977 était de \$5957. Et cette année-là, les revenus provenant de l'agriculture se sont chiffrés à \$2 milliards, dont plus des deux tiers provenant de l'élevage. Le Dakota du Sud se situe parmi les premiers États pour la production du bétail; il est aussi un bon producteur de porcs, de moutons et d'agneaux.

Parmi la production de petits grains des terres sèches, on trouve le blé (la culture principale), le seigle, le lin et l'avoine.

L'activité industrielle du Dakota du Sud comprend principalement la transformation des produits alimentaires et, en 1976, la valeur ajoutée des produits manufacturés était de \$493,9 millions. Il y a d'autres industries importantes: celles du bois de construction et des produits du bois, de l'imprimerie et des machines. En 1976, la production forestière du Dakota du Sud était évaluée à \$32,9 millions. Même si le Dakota du Sud occupe le bas de l'échelle parmi les États quant à la valeur globale des produits miniers, il possède la plus importante mine d'or de l'hémisphère occidentale — la mine Homestake située à Lead. La valeur totale de la production minière a été de \$102 millions en 1976.

Wisconsin (partie nord)

Habituellement appelé le "pays de l'industrie laitière" de l'Amérique, le Wisconsin produit plus de lait et de fromage que tout autre État. Cela pourrait donner l'impression qu'il est fondamentalement un État agricole. Cependant, les recettes agricoles ne se chiffrent au total qu'à \$3,2 milliards, alors que la valeur ajoutée sur les produits manufacturiers (y compris la transformation des produits de la ferme) dépasse les \$15 milliards par an. En 1977, le revenu par habitant était de \$6890.

Le Wisconsin n'est pas une source importante de minéraux. Cependant, sa situation sur les Grands Lacs a favorisé son expansion industrielle. Les Grands Lacs constituent aussi bien une voie d'accès facile pour les importantes ressources de charbon et de minerai de fer qu'un moyen de transport peu coûteux pour les produits finis. La majeure partie des revenus industriels du Wisconsin proviennent de la production de machines, de la transformation de produits alimentaires, de la production de matériel de transport, de produits de papier, d'équipements électriques et de produits chimiques. Au premier rang des produits alimentaires viennent les produits laitiers et la bière. Tout compte fait, le Nord-Est du Wisconsin constitue la deuxième plus importante concentration d'industries manufacturières du territoire couvert par le Consulat du Canada à Minneapolis.

Montana (Est de la ligne de partage des eaux)

L'économie du Montana dépend de ses richesses naturelles. Le sol de l'État, ses richesses minières, la beauté de ses paysages et ses forêts constituent la base de ses plus importantes activités économiques: l'agriculture, le tourisme, l'exploitation minière et forestière. Dans le secteur agricole, le blé est la culture principale, sans compter la production d'autres céréales,

dont l'orge, l'avoine et le seigle. Dans les comtés du sud, la production de bétail est importante. Les recettes agricoles se sont chiffrées au total à plus de \$1,2 milliard en 1977 et le revenu général par habitant, pour cette même année, était de \$6125. En 1977, la production minière a été évaluée à plus de \$686 millions, le pétrole, le charbon et le cuivre représentant la part la plus importante de ce montant. La production forestière du Montana s'est chiffrée à \$295 millions en 1976.

L'industrie du Montana a été lente à se développer. Le fait que l'État soit éloigné des principaux marchés, ce qui entraîne des frais de transport élevés et que sa main-d'oeuvre est peu abondante, n'exerce guère d'attrait sur les sociétés manufacturières. Les plus importantes industries de l'État s'occupent de la transformation des matières premières provenant des fermes, des forêts et des mines. Plus des quatre cinquièmes des travailleurs industriels de l'État sont employés dans les industries suivantes: transformation des aliments, bois de construction et produits du bois, fonte et raffinage des métaux non ferreux, ainsi que le raffinage du pétrole.

**PRINCIPALES EXPORTATIONS DU CANADA VERS LE NORD
DU MIDWEST DES ETATS-UNIS
(En milliers de dollars can. de 1977)**

	Minn., Dakota Nord et Sud	Montana 50% *	Wisconsin 40% *	TOTAL
Animaux vivants	34 666	2715	5001	42 382
Viande fraîche, réfrigérée ou surgelée	7611	40	2365	10 016
Poisson entier, apprêté, frais ou surgelé	1461	16	588	2065
Poisson, filets et blocs, frais ou surgelé	2843	—	1143	3986
Orge	919	2	9674	10 595
Autres céréales non moulues	4359	—	47	4406
Préparations de céréales	1384	1	352	1736
Autres céréales fourragères d'origine végétale	3954	22	68	4044
Autres fourrages et céréales fourragères	1595	303	245	2143
Whisky	1684	140	531	2355
Graines de semence	4583	96	120	4799
Lin	11 576	249	—	11 825
Autres oléagineux, oléagineux (noisette, graines)	3312	302	126	3740
Copeaux de bois à pâte	411	—	1602	2013
Autres produits du bois brut	2718	32	58	2808
Cuivre en minerai concentré et déchets	264	8287	35	8586
Plomb, minerai concentré et déchets	—	2782	—	2782
Métaux précieux en minerai concentré et déchets	173	16 477	—	16 650
Pétrole brut	776 469	160 532	66 769	1 003 770
Gaz naturel	261 296	36 865	—	298 161
Autres minerais non métalliques bruts	875	6	349	1230

Bois de construction, bois de résineux	231 074	8034	21 014	260 122
Bardeaux	2703	168	386	3257
Contre-plaqué	173	795	1565	2533
Autres matériaux en bois	3991	78	3941	8010
Pâte de bois et pâte semblable	63 780	—	117 471	181 251
Papier journal	55 999	2433	21 212	79 644
Autre papier d'imprimerie	18 794	7	1892	20 763
Autre papier	4407	403	2012	6822
Éléments chimiques	1957	20	1000	2977
Autres produits chimiques inorganiques	37 639	303	678	38 620
Engrais et matières fertilisantes	132 761	10 026	12 172	154 959
Caoutchouc synthétique et matériaux de plastique	1532	—	580	2112
Charpentes et formes de base en plastique	1069	4	644	1717
Produits du pétrole et du charbon	52 313	14 610	5742	72 665
Moulages et aciers de forgeage	1391	67	10 024	11 482
Acier, plaques, feuilles et bandes	16 298	33	9365	25 696
Matériel de voie ferrée	376	4	1754	2134
Autre fer, acier et alliages	4282	861	1257	6400
Aluminium y compris alliages	2600	23	1498	4121
Cuivre et alliages	98	8	1360	1466
Nickel et alliages	825	—	1286	2111
Zinc y compris alliages	72	68	590	730
Produits de base en métal	3921	118	1175	5214
Produits de base abrasifs	6092	—	1202	7294
Autres produits de base non métalliques mais minéraux	5952	626	168	6746
Électricité	18 162	—	—	18 162
Autres machines industrielles d'usage général	3539	154	1109	4801
Machines et équipements pour la manutention des matériaux	5359	293	750	6402
Machines d'exploitation minière, de forage et d'excavation	4033	1025	736	5794
Machines pour travailler le métal	1110	10	498	1618
Machines et équipements de construction	2543	308	226	3077
Autres machines industrielles spéciales	944	46	682	1672
Machines d'ensemencement, de préparation et de fertilisation du sol	16 901	1311	1922	20 134
Moissonneuses-batteuses et pièces	25 233	1515	6399	33 147
Autres moissonneuses et presses à foin	18 543	800	2679	22 022
Autres machines et équipements agricoles	15 510	947	1147	17 604
Tracteurs	14 929	1480	2418	18 827
Automobiles et châssis	8	8	51 234	51 250
Autres véhicules à moteur	28 049	1349	409	29 807

Moteurs de véhicules à moteur et pièces	303	57	1452	1812
Pièces de véhicules à moteur, sauf moteurs	33 064	226	26 674	59 964
Navires, bateaux et pièces	1479	57	1524	3060
Autre matériel de transport	1300	74	384	1758
Postes de télévision, de radio et tourne-disques	200	—	339	539
Autre matériel de télécommuni- cation et connexe	4042	42	803	4887
Matériel d'éclairage et de distribution d'électricité	1700	16	417	2133
Autres inst. de mesure et de cont. lab. méd. opt.	3318	74	657	4049
Machines et matériel de bureau	3801	82	72	3955
Autres équipements et outils	3037	24	1467	4528
Vêtements et accessoires	5540	88	556	6184
Chaussures	1752	75	697	2524
Jouets, jeux, équipements de sports et de loisirs	838	6	183	1027
Imprimés	856	9	120	985
Contenants et couvercles	1417	27	793	2237
Immeubles et charpentes préfabriqués	5059	177	72	5308
Autres produits d'utilisation finale	1046	53	289	1388
Autres transactions spéciales commerciales	1141	421	51	1612
Autres	24 159	1722	11 659	37 540
	<u>2 021 167</u>	<u>280 032</u>	<u>427 478</u>	<u>2 728 747</u>

SOURCE: STATISTIQUE CANADA

*Ces chiffres représentent le total des exportations canadiennes aux États du Montana et du Wisconsin. On estime que seulement 50% et 40% respectivement de ces exportations ont été livrées aux parties du Montana et du Wisconsin sous la responsabilité du Consulat de Minneapolis.

SOMMAIRE DES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LE NORD DU MIDWEST DES ÉTATS-UNIS (en millions de dollars canadiens)

	1975	1976	1977
Agriculture et produits alimentaires	16,3	87,9	103,9
Papier journal et papier	42,4	80,1	107,2
Bois de construction (bois de résineux)	46,0	162,3	260,1
Pâte à papier et autres produits forestiers	82,1	73,3	195,1
Pétrole	408,2	797,4	1003,8
Gaz naturel	79,6	262,7	298,2
Engrais	48,4	113,1	155,0
Produits de l'automobile	64,5	132,8	142,8
Autres	188,5	366,2	462,6
TOTAL	<u>976,0</u>	<u>2075,8</u>	<u>2728,7</u>

IMPORTATIONS CANADIENNES DU WISCONSIN - 1977

TOTAL DES IMPORTATIONS	\$792 043,5
	(\$ 000)
Pièces de véhicules à moteur	111 507,6
Tracteurs sur roues, neufs	79 470,0
Équipements et outils divers	47 294,0
Pelles mécaniques	42 176,2
Moteurs de bateaux et pièces	28 697,9
Machines agricoles	28 052,7
Moteurs de tracteurs et pièces de tracteurs	23 172,6
Papier et carton	21 721,3
Moteurs de véhicules à moteur	16 644,4
Moteurs et turbines, usage général	14 722,0
Autres véhicules à moteur	14 483,4

SOURCE: STATISTIQUE CANADA

IMPORTATIONS CANADIENNES DU MINNESOTA - 1977

TOTAL DES IMPORTATIONS	\$546 852 097
	(\$ 000)
Ordinateurs	37 848,9
Tourteaux et farine d'oléagineux	36 169,0
Autres véhicules à moteur	26 749,2
Équipement et outils divers	25 322,9
Machines agricoles	23 163,8
Autres machines et matériel de bureau	21 559,2
Minerais de fer et concentrés	18 252,4
Pièces de véhicules à moteur	13 240,9
Moteurs de tracteurs et pièces de tracteurs	12 506,6
Générateurs et moteurs électriques	11 281,7
Autre matériel de télécommunications et connexe	10 951,0
Maïs	10 842,0
Matériaux de bois brut	10 512,6
Papier et carton	8 289,2
Huiles et gras végétaux	6 136,7

SOURCE: STATISTIQUE CANADA

IMPORTATIONS CANADIENNES DU DAKOTA DU NORD - 1977

TOTAL DES IMPORTATIONS	\$115 935,9
	(\$ 000)
Machines agricoles	38 349,1
Tracteurs, moteurs et pièces de tracteurs	19 133,0
Autres véhicules à moteur	12 425,5
Ferraille	4 424,1
Engrais et matières fertilisantes	4 095,0
Peaux de fourrure	3 629,8

Graines de soya	3 364,6
Chargeuses frontales	2 814,4
Autres oléagineux	2 609,4
Produits chimiques inorganiques	2 344,8
Charbon	2 033,9

SOURCE: STATISTIQUE CANADA

IMPORTATIONS CANADIENNES DU MONTANA - 1977

TOTAL DES IMPORTATIONS	\$72 593,4
	(\$ 000)
Viande fraîche, réfrigérée et surgelée	15 335,7
Bois de construction	4 627,7
Machines agricoles	4 502,2
Autres minerais non métalliques bruts	4 451,0
Tracteurs, moteurs et pièces de tracteurs	4 319,2
Autres véhicules à moteur	3 193,3
Panneaux de contre-plaqué et de bois pour la construction	2 339,5
Roche de phosphate	1 932,8
Journaux, magazines et périodiques	1 802,7
Machines et outils de forage	1 644,4

SOURCE: STATISTIQUE CANADA

IMPORTATIONS CANADIENNES DU DAKOTA DU SUD - 1977

TOTAL	\$27 753,4
	(\$ 000)
Viande fraîche, réfrigérée ou surgelée	9 235,1
Peaux de fourrure non parées	2 632,5
Machines agricoles	2 858,0
Machines d'entretien et de construction	1 584,1
Pièces de véhicules à moteur, sauf moteurs	1 076,0

SOURCE: STATISTIQUE CANADA

III. LA VENTE DANS LE NORD DU MIDWEST DES ÉTATS-UNIS

Caractéristiques du marché

Le Consulat du Canada à Minneapolis recouvre le secteur commercial suivant: le Minnesota, le Dakota du Nord et le Dakota du Sud, le Nord-Ouest du Wisconsin et le Montana (à l'est de la ligne de partage des eaux). La population totale de ce secteur dépasse les 6,4 millions et les villes jumelles Minneapolis et St-Paul au Minnesota constituent sa seule agglomération urbaine d'importance. Avec sa population qui dépasse les deux millions, St-Paul est le plus important centre manufacturier et de distribution du territoire de ce Bureau, et la région du Nord-Est du Wisconsin constitue la deuxième plus forte concentration d'industries manufac-

turières. Les autres parties de la région, bien que très vastes géographiquement, sont peu peuplées et ne comptent pas de compagnies manufacturières importantes. Pour cette raison, elles constituent un marché limité, sauf pour les produits agricoles et ceux reliés à la transformation des denrées alimentaires.

Un marché d'essai idéal

Le Nord du Midwest des États-Unis offre d'excellentes possibilités au fabricant qui désire mettre sur le marché un nouveau produit, ou encore à l'exportateur qui en est à ses premières armes. Ce marché est relativement petit et assez manoeuvrable pour une société dont les installations de production sont limitées. La structure de distribution n'est pas compliquée et elle est efficace: elle rayonne autour des deux villes jumelles. L'économie, basée sur l'agriculture, est généralement plus stable que dans toute autre partie industrialisée des États-Unis et le revenu disponible est sensiblement au-dessus de la moyenne nationale.

L'image de marque du Canada

Les hommes d'affaires du Nord du Midwest sont généralement très heureux d'apprendre quelque chose sur les produits canadiens. La proximité des frontières, les relations inter-sociétés ou commerciales et des voyages fréquents au Canada à des fins récréatives contribuent à une meilleure attitude envers le Canada que plusieurs autres régions des États-Unis. Les acheteurs s'intéressent à presque toutes les marchandises capables de concurrencer quant à la qualité, à leur originalité et au prix. Plusieurs sources américaines d'approvisionnement sont plus éloignées de Minneapolis-St-Paul que les sources canadiennes. Généralement, le Canada n'est pas perçu comme un pays "étranger" et, par conséquent, les marchandises sont achetées et facturées par les divisions nationales d'achats.

Psychologie positive de vente

Les exportateurs du Canada peuvent avoir à relever un double défi: vendre avec les mêmes méthodes que leurs homologues américains et surmonter les conceptions erronées que les Américains pourraient avoir au sujet des compétences canadiennes. L'acheteur doit être rassuré quant au risque qu'il court en faisant affaire avec le Canada ou avec un nouveau fournisseur canadien. Dans leurs transactions aux États-Unis, les entreprises canadiennes devront donc s'efforcer de:

- 1) rechercher des clients réguliers
- 2) créer une première impression encore plus positive qu'elles ne le feraient au Canada;
- 3) dresser des listes de prix en dollars américains;
- 4) livrer les marchandises et relancer les acheteurs de façon dynamique puisque la concurrence avec les fournisseurs américains est très forte.

Démarches initiales

La meilleure façon de vous faire connaître est d'effectuer une visite personnelle. Vous pouvez nommer plus tard un représentant ou un distributeur, mais les gros acheteurs tiennent généralement à rencontrer personnellement leurs fournisseurs éventuels.

Souvent il n'est pas nécessaire de prendre rendez-vous avec chacun des acheteurs, bien qu'en principe il soit préférable de commencer par rencontrer le directeur des achats ou son équivalent et de faire, par son entremise, la connaissance de l'acheteur qui traitera avec vous. Dans ce cas, il convient d'annoncer votre visite.

Il importe au plus haut point de faire, dès la première visite, une présentation complète de vos produits. Apportez de la documentation, des spécifications, des échantillons si possible, ainsi que tous les renseignements voulus, sur les prix, la livraison et le contrôle de la qualité, qu'un acheteur doit connaître pour évaluer vos possibilités par rapport à ses fournisseurs habituels. De nombreux acheteurs gardent un registre à jour de leurs fournisseurs. Vous créez une impression favorable si vous pouvez fournir, lors de votre première visite, le résumé suivant:

- 1) vos nom, adresse et numéro de téléphone;
- 2) nom, adresse et numéro de téléphone du représentant local, le cas échéant;
- 3) date de l'entrée en affaires;
- 4) dimensions de l'usine;
- 5) nombre d'employés;
- 6) principaux produits;
- 7) situation géographique des usines;
- 8) description des installations et du matériel de production;
- 9) description des installations et des méthodes de contrôle de la qualité
- 10) moyens de transport;
- 11) volume approximatif des ventes annuelles;
- 12) liste de trois clients typiques;
- 13) situation financière et cote de crédit.

Visite des acheteurs

De nombreux services d'achats vérifient sur place les installations de leurs nouveaux fournisseurs avant de conclure une entente permanente. S'ils ne le font pas d'office, les inviter serait de bonne guerre.

Comment traiter une demande de renseignements

Supposons que vous recevez une demande de renseignements d'une société américaine concernant votre produit. Que ferez-vous alors?

- 1) Lorsque vous recevez la demande:
 - a) vérifiez si l'adresse de la compagnie américaine est exacte (ne jetez pas l'enveloppe à moins d'être sûr que l'adresse complète se trouve dans l'entête de la lettre de la compagnie);
 - b) vérifiez la nature de la demande pour être sûr de bien la comprendre;
 - c) vérifiez le genre de prix demandés
- 2) Accusez réception de la demande si vous ne pouvez envoyer immédiatement les prix que l'on vous demande.
- 3) Calculez le total d'après le genre de prix demandé et vérifiez la solvabilité et la réputation du client.
- 4) Lorsque vous recevez la commande:
 - a) vérifiez-la pour savoir si vous pouvez en respecter les conditions;
 - b) accusez-en réception et précisez toute déviation ou correction, s'il y a lieu;
 - c) assurez-vous que tout le personnel affecté au traitement de la commande sait ce qu'il a à faire;

- d) si le paiement est fait par lettre de crédit, vérifiez-en soigneusement toutes les conditions, et si vous ne pouvez vous y conformer, demandez qu'elles soient changées immédiatement.
- 5) Préparez la commande pour expédition.
- 6) Lorsque vous connaîtrez la date d'expédition:
 - a) communiquez avec l'expéditeur et faites des arrangements pour un calendrier de livraison;
 - b) assurez-vous que les instructions et documents d'expédition soient remplis correctement et distribués à temps;
 - c) si les frais de dédouanement sont à la charge de l'exportateur, contactez l'agent de douane à la frontière.
- 7) Préparez et envoyez les factures.

Relance de la première visite

Les acheteurs américains s'attendent, plus que leurs homologues canadiens, à ce que vous les visitiez fréquemment. Aux périodes les plus actives de l'année, ils peuvent même désirer vous voir toutes les deux semaines. La solution habituelle est de nommer un représentant de manufacturiers, ou de vendre par l'entremise de courtiers, de concessionnaires ou de distributeurs, selon les circonstances.

Liste des prix

Il faut soumettre deux prix: CAF à l'usine ou à l'entrepôt de l'acheteur américain; FOB à l'usine canadienne mais sans taxe de vente ni droit d'accise. Présentez toujours vos prix en dollars américains, à moins d'avis contraire. Le prix livré devrait comprendre les frais de transport, les droits douaniers américains (le cas échéant), les frais de courtage et l'assurance. Les listes de prix doivent avoir le même format que les listes américaines. On ne peut demander aux acheteurs de songer ou de s'intéresser aux droits douaniers ou aux autres questions commerciales internationales qui sont uniquement du ressort de l'exportateur canadien et qui sont la rançon des transactions internationales.

Il est possible que les exportateurs canadiens ne puissent renégocier les listes de prix initiales comme ils sont habitués à le faire au Canada. C'est que les acheteurs américains doivent souvent agir dans des délais d'achat plus courts et s'en tenir à des prix repères. Ils peuvent donc être forcés de considérer la première offre comme finale.

Représentant du manufacturier

Pour la vente, on utilise, plus souvent aux États-Unis qu'au Canada, l'agent ou le vendeur à commission. Les bons représentants sont très qualifiés à cause de leur formation et de leur expérience. Ils connaissent leurs clients et communiquent avec eux régulièrement; ils rencontrent non seulement les acheteurs mais également les ingénieurs, les concepteurs et les spécialistes du contrôle de la qualité. Ils peuvent faire réaliser des économies; ils entretiennent des rapports plus étroits, voire sociaux, avec les acheteurs; ils sont sur les lieux, prêts à intervenir s'il surgit un problème. Les représentants saisissent mieux les nuances régionales du Midwest septentrional et adoucissent l'aspect "étranger" que peut prendre le fait d'acheter d'une société canadienne. Le Bureau de Minneapolis possède des renseignements sur un

grand nombre de représentants de manufacturiers qui exercent leur profession dans son secteur commercial et peut souvent conseiller judicieusement les fabricants canadiens. Il y a d'autres niveaux de distribution qui dépendent de la nature du produit à vendre; les commissions, les clients, le nombre des vendeurs et les secteurs peuvent varier considérablement.

Livraison

Les livraisons doivent être, cela va de soi, absolument conformes aux spécifications du client, qui sont aussi rigides qu'en n'importe quel autre pays du monde. Dans beaucoup d'usines américaines, les réserves ne suffisent que pour un ou deux jours d'exploitation et un retard de quelques heures peut les obliger à fermer leurs portes. Un des meilleurs moyens de perdre un client est bien de ne pas se conformer strictement aux calendriers de livraison.

IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Services bancaires

Même s'il n'y a pas de banques canadiennes qui ont des représentants à St-Paul-Minneapolis, les banques établies au Canada ont des services internationaux pour aider les exportateurs à effectuer leurs livraisons de marchandises à l'étranger. Trois banques ont des services internationaux dans les villes jumelles qui peuvent changer les devises étrangères et effectuer une foule de transactions avec l'étranger. Veuillez consulter la partie VII de la présente brochure pour obtenir une liste des plus importantes banques et des agents en douane qui desservent notre secteur commercial.

Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

Vous pouvez obtenir du *Superintendent of Documents*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20302, une brochure très instructive intitulée *General Information Concerning Patents*.

Brevets

Toutes les transactions avec le Bureau des brevets (Patent Office) doivent se faire par écrit et les lettres doivent être adressées au *Commissioner of Patents*, Washington, D.C. 20231.

Les lois américaines régissant les brevets ne font aucune discrimination à l'égard de la citoyenneté de l'inventeur. Toutefois, sauf quelques exceptions, ce dernier doit présenter lui-même sa demande de brevet et signer les documents.

La plupart des inventeurs ont recours aux services de personnes connues sous le nom de "patent attorneys" ou "patent agents". Le Bureau des brevets ne peut recommander aucun de ces derniers mais il publie, par ordre d'Etats, de villes et de pays étrangers, une liste de tous ceux qui ont indiqué leur intérêt à recruter de nouveaux clients.

Droits d'auteur

Le droit d'auteur protège les écrits d'un auteur contre les plagiat. Les oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et autres créations artistiques sont protégées par la Loi sur les droits

d'auteur qui, dans certains cas, confère également des droits d'interprétation et d'enregistrement. Le droit d'auteur s'occupe de la forme d'expression plutôt que du sujet de l'oeuvre. Veuillez noter que les droits d'auteur sont enregistrés au Bureau des droits d'auteur (Copyright Office), à la Bibliothèque du Congrès et qu'ils ne tombent aucunement sous l'autorité du Bureau des brevets. Pour de plus amples renseignements, s'adresser au *Register of Copyrights*, Library of Congress, Washington, D.C. 20540.

Marques de commerce

La marque de commerce est le nom ou le symbole utilisé dans le commerce afin d'indiquer la provenance ou l'origine des marchandises. Les droits attachés aux marques de commerce empêchent quiconque d'utiliser le même nom pour les mêmes marchandises mais n'empêchent personne de fabriquer le même produit pourvu qu'on ne se serve pas de la même marque.

Vous trouverez dans la brochure intitulée "General Information Concerning Trademarks", disponible sur demande au Bureau des brevets, certains renseignements généraux au sujet des marques de commerce et de la façon de les enregistrer.

Licences et entreprises à participation

Si vous désirez commercialiser aux États-Unis une invention ou un produit breveté, sous régime mixte de licence ou en vertu de tout autre accord, vous y trouverez un certain nombre de firmes spécialisées en brevets et en commercialisation. Le Consulat du Canada à Minneapolis se fera un plaisir de vous en recommander quelques-unes.

La Commission canado-américaine d'arbitrage commercial

Les contrats types entre les entreprises canadiennes et américaines font souvent mention de la Commission ci-dessus. En cas de conflit, la société canadienne n'a qu'à s'adresser à la Chambre de commerce du Canada, 1080, côte du Beaver Hall, Montréal (Québec), et la société 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 connaissance

Les autorités douanières américaines exigent habituellement un connaissance pour l'envoi de marchandises canadiennes, mais elles acceptent le reçu d'expédition si elles sont convaincues qu'on n'a pas émis de connaissance. La douane permet l'entrée ou la mainlevée des marchandises sans connaissance, 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 connaissance 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'éтамpe, 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 séditions, 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. VOYAGE D'AFFAIRES DANS LE NORD DU MIDWEST DES É.-U.

Rien ne remplace une visite personnelle. L'échange de lettres vaut mieux que l'absence totale de communications mais n'enthousiasme guère l'homme d'affaires aguerri. En deux mots, il veut voir le produit et discuter de la transaction possible directement avec l'exportateur.

Services offerts par le délégué commercial

La Division commerciale du Consulat du Canada à Minneapolis est en mesure de servir de liaison entre les hommes d'affaires canadiens et leurs homologues américains de la région. Elle recherche activement des débouchés pour le Canada dans son secteur et transmet les renseignements qu'elle obtient aux entreprises qu'elle croit intéressées et prêtes à en profiter. Elle permet aux acheteurs et aux vendeurs éventuels de faire connaissance et les conseille au besoin. Elle peut effectuer, au nom des entreprises canadiennes, des études de marché d'une ampleur raisonnable et elle peut leur recommander des agents, des distributeurs ou

d'autres points de vente. La salle de réception du Consulat est à la disposition des Canadiens qui veulent étaler leurs produits et réaliser des expositions restreintes. Le Consulat est ouvert de 8 h 30 à 16 h 30, du lundi au vendredi.

Communiquez avec le délégué commercial

Au moment de préparer votre première visite commerciale dans le Nord du Midwest des É.-U., avisez la Division commerciale du Consulat de votre arrivée bien à l'avance. Exposez le but de votre visite et envoyez plusieurs exemplaires de vos brochures publicitaires. Il est très utile de dresser la liste des prix CAF pour au moins une partie de vos produits. Vous devriez également mentionner les contacts que vous avez déjà établis avec le monde des affaires de la région. Muni de ces renseignements, le personnel de la Division commerciale se fera un plaisir de préparer un itinéraire provisoire et de prendre des rendez-vous que vous pourrez confirmer à votre arrivée.

Quand partir?

Le meilleur temps pour visiter Minneapolis-St-Paul est au printemps ou à l'automne, puisque beaucoup d'hommes d'affaires ne sont pas disponibles au cours des Fêtes de Noël et du Nouvel An et durant les vacances en juillet et août.

Moyens de transport

Avion

La compagnie aérienne *Northwest Orient* assure des vols directs d'Edmonton et Winnipeg à Minneapolis-St-Paul.

La compagnie aérienne *North Central* assure des vols directs de Thunder Bay, Toronto et Winnipeg à Minneapolis-St-Paul.

Chemin de fer

Actuellement, il n'y a pas de service voyageurs vers Minneapolis-St-Paul et les autres formes de services ferroviaires dans le Nord du Midwest sont limitées.

Autocar

La compagnie Greyhound assure le service entre Minneapolis-St-Paul et les principales villes du Canada.

Logement

Le Consulat sera heureux de faire des réservations à l'hôtel ou de recommander des hôtels convenables dans son secteur. Le taux pour une chambre simple va de \$15 à \$20 dans les centres moins importants et de \$30 à \$45 par nuitée dans les grands hôtels des villes jumelles (1978).

VII. ADRESSES UTILES

Organismes gouvernementaux

Consulat du Canada
Chamber of Commerce Building
15 South Fifth Street
12th floor
Minneapolis, MN 55402
(612) 336-4641
Télex: 29-0229

Manitoba Government Travel
220 Cargill Building
Minneapolis, MN 55402
(612) 339-3017

Banques offrant des services internationaux au Minnesota

First National Bank of Minneapolis
International Division
120 South 6 Street
Minneapolis, MN 55402
(612) 370-4829

Northwestern National Bank of Minneapolis
International Division
7th Street and Marquette Avenue
Minneapolis, MN 55402
(612) 372-8110

American National Bank and Trust Company
5th and Minnesota Street
St-Paul, MN 55101
(612) 298-6003

Note: la plupart des autres banques du secteur peuvent offrir des services internationaux par l'intermédiaire de correspondantes.

Courtiers en douane

Ingham, M.B. & Son
7400 24 Avenue South
Minneapolis, MN 55423
(612) 726-1555

Skar, Jerome Inc.
7900 12 Avenue South
Minneapolis, MN 55420
(612) 854-1498

Norman G. Jensen, Inc.
3006 Hennepin Avenue South
Minneapolis, MN 55408
(612) 827-3761

Robert A. Buchanan Jr.
625 Board of Trade
Duluth, MN 55802
(218) 722-5853

Kuehne & Nagel Inc.
7420 24 Avenue South
Minneapolis, MN 55423
(612) 726-1390

Expéditeurs à l'étranger

Airborne Freight Corp.
Minneapolis-St. Paul
International Airport
St. Paul, MN 55111

Kuehne & Nagel Inc.
7420 24 Avenue South
Minneapolis, MN 55423

Emery Air Freight Corp.
Minneapolis-St. Paul
International Airport
St. Paul, MN 55111

REA Express
2950 Lone Oak Circle
St. Paul, MN 55118

Ray C. Fischer Co.
Midland Bank Building
401 2nd Avenue South
Minneapolis, MN 55401

Skar, Jerome Inc.
7900 12 Avenue South
Minneapolis, MN 55420

M. B. Ingham & Son
7400 24 Avenue South
Minneapolis, MN 55423

Wings & Wheels — AEI
Minneapolis-St. Paul
International Airport
St. Paul, MN 55111

Norman G. Jensen, Inc.
3006 Hennepin Avenue South
Minneapolis, MN 55408

Compagnies de chemin de fer

Burlington Northern Inc.
176 E. 5th Street
St. Paul, MN 55101

The Milwaukee Road
3rd Avenue South &
Washington
Minneapolis, MN 55401

Chicago & North Western
Railway Company
730 2nd Avenue South
Minneapolis, MN 55402

Soo Line Railroad Company
Soo Line Building
Minneapolis, MN 55402

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

C.P. 6148
127 Water Street
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1C 5X8

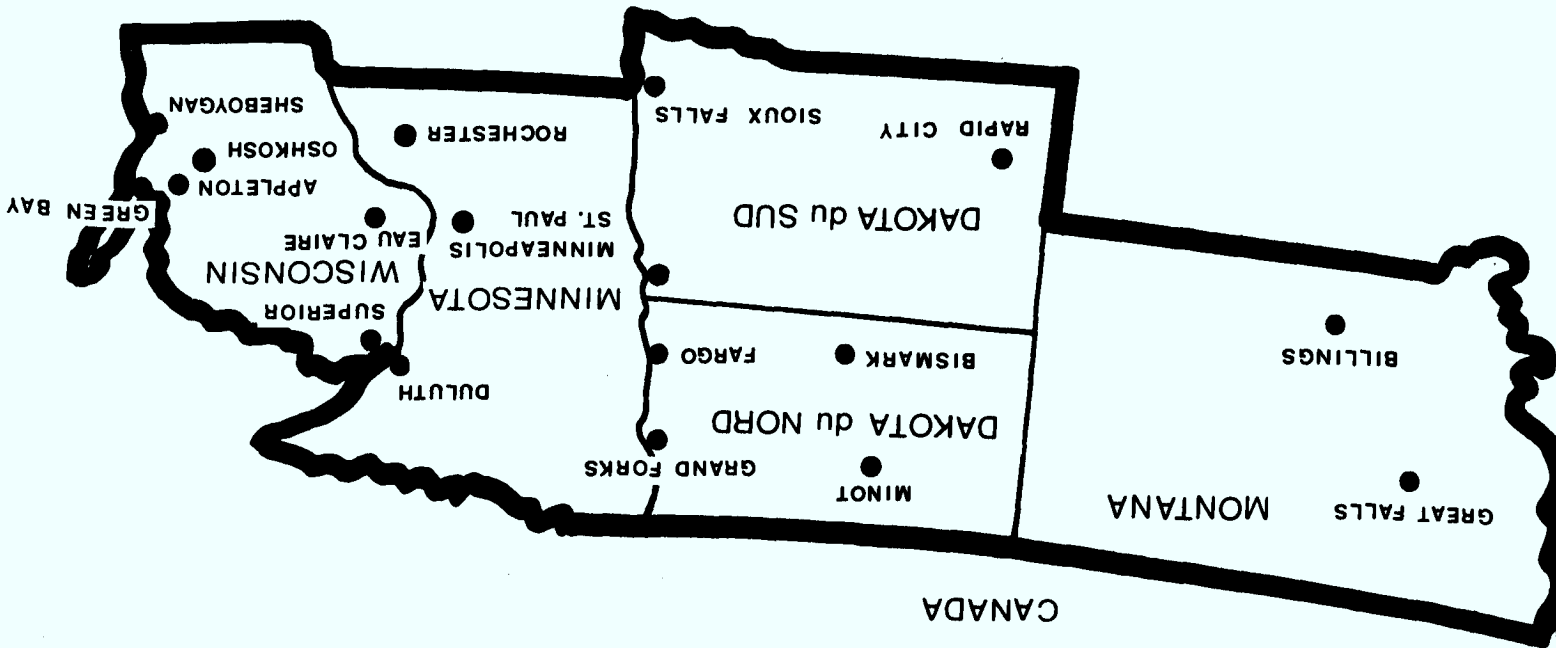
Tél. (709) 737-5511
Télex 016-4749

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
	C.P. 1270, Succursale B Suite 600 685, rue Cathcart Montréal (Québec) H3B 3K9	Tél. (514) 283-6254 Télex 012-0280
ONTARIO	C.P. 325 Commerce Court West 51st floor 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



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222380

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



