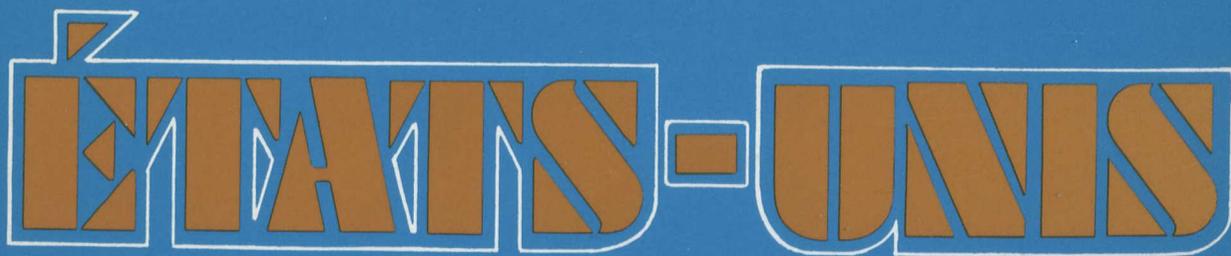


marchés
pour
l'exportation
canadienne



ÉTATS DU SUD-EST



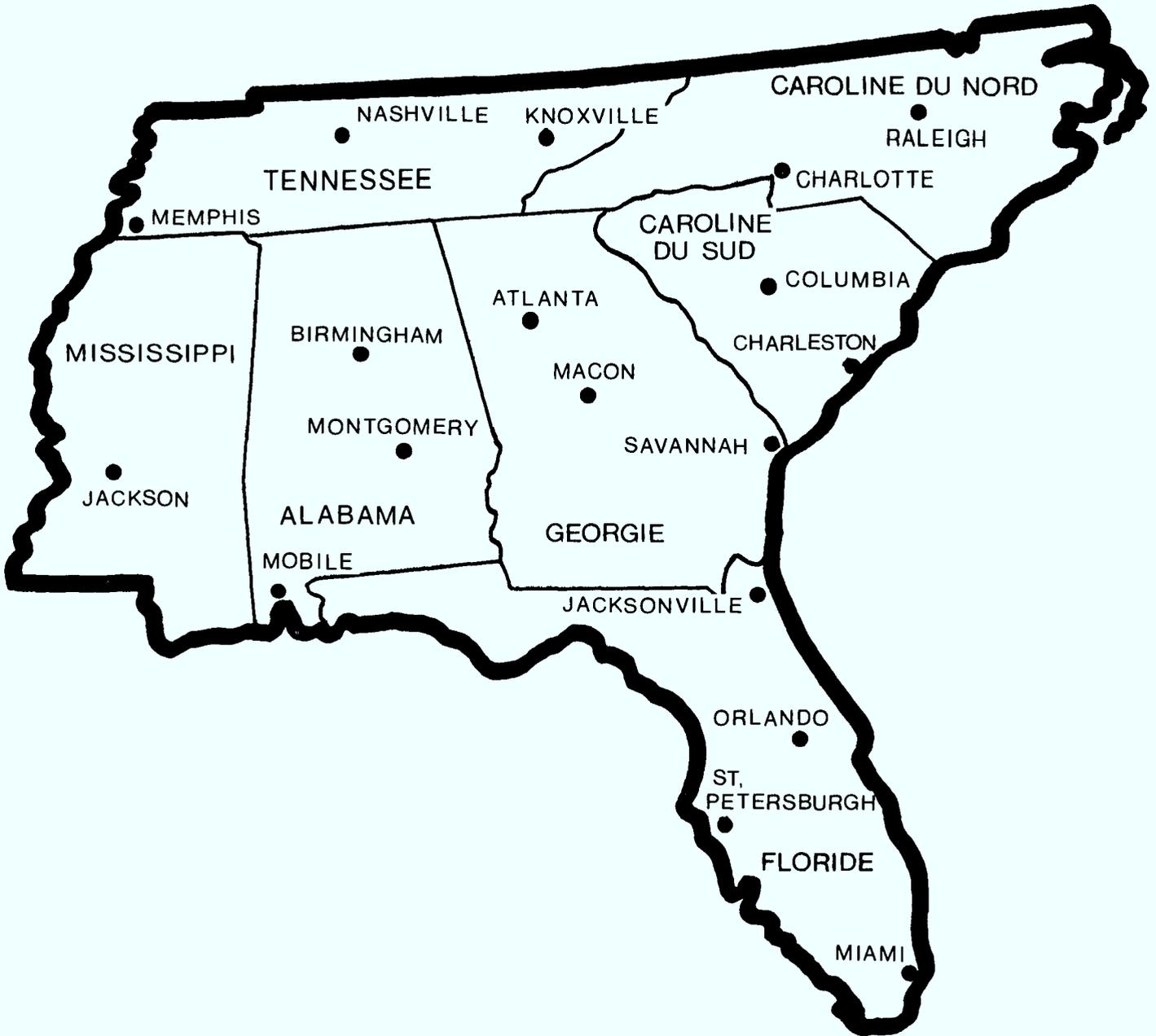
Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Industrie
et Commerce

Industry, Trade
and Commerce

222377



MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

ÉTATS DU SUD-EST

BUREAU COMMERCIAL:

ATLANTA

TERRITOIRE:

l'Alabama, la Floride, la Georgie, le Mississippi, les Carolines du Nord et du Sud, le Tennessee, Puerto Rico et les Îles Vierges britanniques et américaines.

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

Division commerciale
Consulat général du Canada
900 Coastal States Building
260 Peachtree Street
Atlanta (Georgia) 30303
Tél. (404) 577-6810
Télex: 00542676 (DOMCAN ATL)

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

TABLE DES MATIÈRES

	PAGES
I GÉNÉRALITÉS	7
II ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	8
III LA VENTE DANS LE TERRITOIRE D'ATLANTA	10
IV SERVICES AUX EXPORTATEURS	13
V DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	14
VI VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES À ATLANTA	22
VII ADRESSES UTILES	23

LE MARCHÉ

Alabama

Superficie: 133 667 km² (51 609 milles carrés); 29^e

Population: 3 690 000 (1977)

Revenu par habitant: \$5105 (1976)

Capitale: Montgomery

Principaux centres commerciaux: Birmingham, Mobile, Montgomery

Principales industries: machinerie en métaux primaires et transformés, textiles, pâtes et papier, produits chimiques, bois de construction et produits du bois, acier

Principale production agricole: poulets à griller, oeufs et coton

Floride

Superficie: 151 670 km² (58 560 milles carrés); 22^e

Population: 8 452 000 (1977)

Revenu par habitant: \$6108 (1976)

Capitale: Tallahassee

Principaux centres commerciaux: Jacksonville, Miami, Orlando, St. Petersburg, Tampa

Principales industries: tourisme, aéronautique, électronique, recherche et ingénierie

Principale production agricole: agrumes, tabacs et oeufs, tomates, laitue et sucre

Georgie

Superficie: 152 488 km² (58 876 milles carrés); 21^e

Population: 5 048 000 (1977)

Revenu par habitant: \$5571

Capitale: Atlanta

Principaux centres commerciaux: Atlanta, Macon, Savannah

Principales industries: textiles, vêtements, équipement de transport, produits de pâtes et papiers

Principale production agricole: poulets à griller, oeufs, coton et tabac

Mississippi

Superficie: 123 584 km² (47 716 milles carrés); 32^e

Population: 2 389 000

Revenu par habitant: \$4575

Capitale: Jackson

Principal centre commercial: Jackson

Principales industries: chantiers maritimes, raffineries du pétrole, produits chimiques, produits pharmaceutiques, pâtes et papiers, équipement de transport

Principale production agricole: coton, soya, oeufs et poulets à griller

Caroline du Nord

Superficie: 136 197 km² (52 586 milles carrés); 28^e

Population: 5 525 000 (1977)

Revenu par habitant: \$5409

Capitale: Raleigh

Principaux centres commerciaux: Charlotte, Greensboro, Raleigh

Principales industries: meubles et textiles

Principale production agricole: soya, poulets à griller, oeufs et maïs

Caroline du Sud

Superficie: 80 432 km² (31 055 milles carrés); 40^e

Population: 2 876 000 (1977)

Revenu par habitant: \$5126

Capitale: Columbia

Principaux centres commerciaux: Charleston, Columbia, Greenville, Spartanburg

Principales industries: vêtements, papier, produits chimiques, meubles et machines

Principale production agricole: tabac et coton

Tennessee

Superficie: 109 411 km² (42 244 milles carrés); 34^e

Population: 4 299 000 (1977)

Revenu par habitant: \$5432

Capitale: Nashville

Principaux centres commerciaux: Knoxville, Memphis, Nashville

Principales industries: meubles, pâtes et papiers

Principale production agricole: coton et tabac

I. GÉNÉRALITÉS

Superficie et géographie

La Division commerciale du Consulat du Canada à Atlanta recouvre les États de l'Alabama, de la Floride, de la Georgie, du Mississippi, de la Caroline du Nord, de la Caroline du Sud, et du Tennessee. Cette région s'étend sur une superficie d'environ 859 362 km² (331 800 milles carrés) — presque 10% des É.-U. — et équivaut environ au territoire de la France et à celui de l'Allemagne de l'Ouest combinés.

Climat

Le climat est varié et instable, mais il est généralement plus chaud que dans n'importe quelle partie du Canada. Les hivers ne sont pas rigoureux, bien qu'il neige parfois dans certaines régions du Tennessee et des deux Caroline. Les mois d'été sont passablement chauds et humides.

Heure locale

Heure normale de l'Est.

Poids et mesures, électricité

Les mesures américaines varient de celles utilisées au Canada. Les voici:

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

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

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

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

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

Jours fériés

La plupart des entreprises ferment leurs portes les jours suivants:

1 ^{er} janvier	— Jour de l'An
Vendredi Saint	
Mai (dernier lundi)	— Jour du Souvenir
4 juillet	— Jour de l'Indépendance
Septembre (premier lundi)	— Fête du travail
Novembre (4 ^e jeudi)	— Jour de l'Action de Grâces
25 décembre	— Noël

Le Consulat général du Canada observe également la fête de la Confédération et le lendemain de Noël. En pratique, le monde des affaires ralentit ses activités au cours de la période des Fêtes de Noël et du Nouvel An et au cours de la période de juillet et d'août.

Transport aérien

Les lignes aériennes ci-après fournissent un service quotidien:

Air Canada	— Toronto — Floride
Eastern Airlines	— Toronto — Atlanta — Floride
Delta Airlines	— Montréal — Atlanta — Floride

II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

Alabama

On estime que les richesses naturelles de l'Alabama représentent 10% de celles de tout le pays. Cette région est la seule au monde où l'on peut trouver dans un rayon de 40 km (25 milles), les principaux minéraux servant à la fabrication de l'acier. Cet État se situe au deuxième rang des États du Sud pour la production des pâtes de bois, grâce à ses 8,9 millions d'hectares (22 millions d'acres) de terres à forêts commerciales. L'Alabama peut se vanter de ses huit milliards de tonnes de minerai de fer et d'une production annuelle de pétrole brut, de sous-produits liquides de gaz naturel et de gaz naturel, se chiffrant à presque \$20 000 000. La Tennessee Valley Authority (TVA) construit actuellement, sur les rives du lac Wheeler en Alabama, une centrale nucléaire de 3,5 millions de kilowatts qui, une fois terminée, sera la plus importante centrale nucléaire du monde.

Depuis 1963, l'industrie a investi en Alabama environ \$3,7 milliards pour l'établissement de nouvelles industries et l'amélioration d'industries déjà existantes. Les principales catégories industrielles comprennent la machinerie en métaux primaires et transformés, les textiles, les pâtes et papiers, les produits chimiques, ainsi que le bois de construction et les produits du bois. Cet État compte plus de 4900 fabricants exerçant leurs activités dans environ 22 catégories de la *Classification des activités économiques*.

Floride

Un des facteurs économiques les plus importants de la Floride est l'abondance de ses richesses naturelles. Les récentes découvertes de pétrole et de gaz naturel ont figuré parmi les plus importants gisements du territoire continental des États-Unis. Les mines, bien qu'elles se rangent au dernier rang pour ce qui est de l'emploi industriel, contribuent fortement au développement économique de l'État. Ses riches dépôts de phosphate permettent à la Floride d'occuper une place importante dans la production nationale de phosphorite: elle fournit 77% de la demande nationale et se situe au deuxième rang, après le Maroc, pour les exportations sur les marchés mondiaux. Les concessions forestières commerciales occupent environ 6,6 millions d'hectares (16,2 millions d'acres), presque 50% de la superficie totale des forêts; l'industrie forestière contribue grandement à l'économie de l'État. Ayant le plus vaste territoire côtier, à l'exception de l'Alaska, la Floride abonde en richesses marines et dispose d'une importante industrie des produits alimentaires du poisson.

Le tourisme est la principale source de revenus de l'État: cette industrie rapporte annuellement des milliards de dollars à l'économie de la Floride. Celle-ci est, de plus, renommée dans le secteur aérospatial: elle est le centre de l'ère spatiale. L'aéronautique, l'électronique, la recherche et l'ingénierie jouent un rôle vital dans le profil industriel de l'État. Les établissements manufacturiers se chiffrent à presque 8000 et le niveau de l'emploi a dépassé celui des six États voisins du Sud-Est, pour sept des huit industries choisies en 1973. L'agro-alimentaire est également une industrie primordiale pour l'économie de cet État, surtout pour sa production de fruits et de légumes.

Georgie

La Georgie est un des plus importants producteurs de minerais industriels aux États-Unis. Elle occupe le premier rang au monde pour l'exploitation minière du kaolin, du cyanite et de la terre à foulon. Elle est également au premier rang pour l'exploitation de carrières de granit et de marbre, et elle occupe le second rang au pays pour sa production de concentrés de titane et de zircon. Soixante-six pour cent des terres sont couvertes de forêts qui mettent plus de \$2 milliards de produits sur les marchés de l'État. Premier producteur de bois à pâtes du pays, la Georgie a atteint en 1973 une production de plus de 21 750 000 m³ (six millions de cordes). Depuis toujours un État agricole, la culture est encore une industrie importante bénéficiant de plusieurs types de sols et d'une saison favorable, allant de 179 jours au nord à 270 jours au sud.

La Georgie a suivi le développement qui caractérise les États du Sud et la valeur de ses produits fabriqués en usine a dépassé la valeur de ses produits agricoles: l'industrialisation est devenue la note dominante des années '70. La Georgie occupe le premier rang pour la production de vêtements et également le premier rang pour la fabrication de matériel de transport. Huit de ses comtés du Nord-ouest produisent la plus grande partie des textiles tuftés du pays. La production de produits chimiques est considérable le long de la côte et du fleuve Savannah. Le Nord-Ouest s'occupe principalement de la transformation de la volaille alors que la principale industrie du Centre-est de l'État réside dans l'exploitation minière. Le Sud-Ouest se spécialise dans les magasins de matériel pour bateaux (résines, térébenthine). La Georgie fournit presque la moitié de la demande mondiale. Ses boisés ont de plus donné à l'État les matières premières qui ont mis le pays au premier rang pour ce qui est de la production de papier et de carton.

Mississippi

L'électricité et le gaz naturel fournissent la majeure partie de la demande du Mississippi en courant et en combustible. L'État produit du gaz naturel: il occupe le dixième rang au pays pour ce produit et le neuvième pour la production de pétrole. Il possède d'importants gisements de sel, de sable et d'argile, de minerai de fer et de calcaire. L'eau est abondante au Mississippi. Il y a d'abord le fleuve lui-même 1135-1890 milliards de litres (300-500 milliards de gallons par jour), une moyenne de 134,6 cm (53 pouces) de pluie par an, des réservoirs, des lacs, des rivières et une infinité de puits artésiens répandus sur tout le territoire de l'État. Environ 6,9 millions d'hectares (17 millions d'acres), 56% des terres, sont classés comme forêts commerciales.

Le Mississippi a été jusqu'à la dernière décennie, un des États les moins industrialisés, plus de la moitié de sa population vivant de la culture du sol. Un programme d'industrialisation a été amorcé au cours des années '60 et présentement plus de 2760 établissements manufacturiers placent nettement le secteur manufacturier au premier rang des employeurs et en tant que source de revenu des particuliers. Les grands chantiers maritimes de cet État, ses raffineries de pétrole, ses usines de produits chimiques et d'autres usines fabriquent des produits pharmaceutiques, des pâtes et papiers, du matériel de transport, des meubles et des vêtements. L'exploitation forestière est prospère et le secteur agricole produit d'importantes récoltes de coton, de maïs, d'arachides, d'avoine, de riz, de canne à sucre et de graines de soya.

Caroline du Nord

Les richesses naturelles de la Caroline du Nord comprennent de vastes terres forestières qui favorisent une importante industrie de pâtes et papiers. Cette industrie fait de l'État le cinquième producteur de bois de construction au pays. On y trouve une grande diversité de minéraux comme l'argile, le schiste, le phosphate, le lithium, le feldspath et le mica. L'État possède d'abondantes rivières qui constituent d'importantes sources hydrauliques dans la région de l'Est: on compte cinq rivières navigables qui constituent des sources d'eau douce qui se jettent dans l'Atlantique.

État prospère dans le secteur manufacturier, la Caroline du Nord se range au douzième rang au pays pour ce qui est de sa production industrielle. Les industries traditionnelles comme le traitement du tabac, la fabrication de meubles, et les textiles connaissent un nouvel essor grâce aux nouveaux développements dans les secteurs de la transformation des métaux, de l'électronique, des produits chimiques, des produits du papier, et des plastiques. La Caroline du Nord occupe le premier rang parmi les États du Sud-Est pour le nombre d'ouvriers travaillant dans le secteur manufacturier, la moyenne de l'emploi étant en 1973 de 770 000. Seulement huit autres États au pays ont des listes de paye plus longues. Les deux tiers de cette main d'oeuvre travaillent à la production de biens non durables comme les textiles, les vêtements, et les produits du tabac.

Caroline du Sud

Cet État se vante de posséder d'immenses forêts de conifères, est fier de sa pêche commerciale et de ses gisements miniers (cyanite, kaolin, mica, pierre et granit). La diversité des types de sols offre une terre propice à l'agriculture qui continue à jouer un rôle important dans l'économie de l'État. Les produits agricoles cultivés sont la pêche, le coton, le tabac, le soya, la patate sucrée, l'arachide, la pacane, le raisin et les légumes potagers.

Les activités manufacturières de l'État remontent aux années précédant la guerre avec l'introduction des usines de textiles qui continuent d'être l'une des principales industries. La base industrielle s'est diversifiée au cours des ans et elle inclut maintenant les vêtements, le papier, les produits chimiques, les produits alimentaires transformés, les meubles et la machinerie. Le tourisme est une importante source de revenus pour l'État: les touristes y dépensent annuellement plus de \$400 millions.

Tennessee

Le Tennessee trouve dans ses 29 grands lacs, dans ses 3200 km (2000 milles) de cours d'eau et dans ses trois systèmes fluviaux, une source inestimable d'eau et d'énergie hydraulique qui sert à l'industrie, aux services publics des municipalités et aux loisirs. La Tennessee Valley Authority (TVA) qui produit de l'électricité, continue d'être un important facteur pour attirer l'industrie dans l'État. Les richesses minières sont abondantes: elles comprennent le zinc, l'argent, le cuivre, l'argile, le charbon, la roche phosphatique, le sable et le gravier. Le Tennessee est le plus important producteur en Amérique d'argile figuline, de zinc, et le seul producteur d'importance de zinc parmi les États du Sud. Les forêts, principalement de feuillus, couvrent 52% de la superficie totale de l'État.

Les industries qui dépendent de la forêt, c.-à-d. les scieries, les moulins de planage, les usines de meubles, et les moulins de pâtes et papiers, constituent une proportion importante des 5000 établissements manufacturiers de l'État. Le Tennessee est le plus important centre d'imprimerie du Sud des É.-U. Il est un des principaux centre de fabrication de meubles du pays. Il peut se vanter d'avoir la plus forte concentration d'usines de fabrication d'outils, de matrices et de traitement thermique du Sud. Viennent ensuite en tête de production, les produits chimiques, la machinerie électrique, les textiles et les vêtements.

III. LA VENTE DANS LE TERRITOIRE D'ATLANTA

Nouveau marché

Le Sud-Est est probablement le plus important marché américain où n'ont pas encore pénétré les produits canadiens. Les hommes d'affaires du Sud-Est sont de plus en plus conscients que le Canada est une source fiable de biens et services. C'est pourquoi le moment est on ne peut mieux choisi pour aborder ce marché.

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 de la même façon qu'avec 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 un 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 à

1. poursuivre les affaires sans relâche;
2. faire bonne impression au premier abord en y attachant plus d'importance qu'elles ne le feraient au Canada;
3. fixer des prix qui font concurrence aux prix américains, 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 de 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 de fondation
- 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 importants
- cote financière et cote de crédit

Cependant, avant de visiter ce secteur, nous vous suggérons d'écrire au Consulat général du Canada, Division commerciale, 900 Coastal States Building, P.O. Box 56169, Peachtree Center Station, Atlanta (Georgia) 30343, 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 d'usine FOB mais aussi CAF Atlanta, y compris les droits douaniers américains;
4. le délai de livraison à compter de la date de réception de la commande;
5. la garantie;
6. le taux de commission au représentant du fabricant ou pourcentage d'es-compte 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'attendant 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 ou en vendant par l'entremise de courtiers, de concessionnaires ou de distributeurs, selon le cas.

Prix courants

Il faudra établir deux prix: à l'entrepôt ou à l'usine de l'acheteur; FOB à son usine, sans taxe de vente ni d'accises canadiennes. Donnez toujours les prix en devises américaines à moins d'une demande contraire explicite. Le prix livré devra inclure les frais de transport, les droits douaniers américains s'il y a lieu, les droits de courtage et d'assurance. Les prix doivent être comparables dans les deux pays. 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 la rançon du commerce international.

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 soumission comme étant définitive.

Représentant des fabricants

Aux États-Unis plus 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 compé-

tents. 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 d'ordre social avec les acheteurs et la solution plus facile des problèmes éventuels. Le Consulat du Canada, à Atlanta, tient des renseignements à jour sur la plupart des représentants qui oeuvrent dans son secteur et peut souvent faire de bonnes suggestions aux fabricants canadiens.

Livraison

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 est le meilleur moyen de perdre un client.

IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Banques

Trois banques canadiennes ont des établissements dans le Sud-Est:

1. la Banque de Nouvelle-Écosse, en Georgie et en Floride
2. la Banque impériale de Commerce, en Georgie
3. la Royal Trust Bank, en Floride.

Des représentants des autres banques canadiennes visitent fréquemment le secteur, et leurs services internationaux sont en mesure d'aider les exportateurs canadiens.

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 l'inventeur de demander le brevet et de signer les documents afférents (à quelques exceptions près).

La plupart des inventeurs recourent aux services d'un avocat spécialisé ou d'un agent en 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. L'enregistrement d'une marque de commerce empêche

chera d'autres concurrents d'utiliser la même marque sur des marchandises identiques, mais ne les empêche pas de fabriquer les mêmes marchandises sans la marque de commerce:

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".

Droits d'auteur

Le droit d'auteur protège l'oeuvre d'un auteur de toute contrefaçon. Les oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et, en général, toutes les oeuvres artistiques sont protégées par la loi sur les droits d'auteur qui, dans certains cas, 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", Library of Congress, Washington (D.C.), 20540.

Licences et entreprises à participation

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

dises 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'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 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. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES À ATLANTA

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?

Train

Il n'y a pas de service direct vers le Sud.

Autobus

Les autobus offrent un service entre Toronto et Atlanta ainsi que Montréal et Atlanta.

Avion

Atlanta est facilement accessible par avion à partir de la plupart des centres nord-américains. On peut aisément obtenir un vol de correspondance vers les principaux autres centres du Sud-Est.

VII. ADRESSES UTILES

Consulat général du Canada
900 Coastal States Building
P.O. Box 56169
Peachtree Centre Station
Atlanta (Georgia) 30343
Tél. (404) 577-6810

Gouvernement du Québec
230 Peachtree Street N.W.
Atlanta (Georgia) 30303
Tél. (404) 581-0488

La Banque de Nouvelle-Écosse
First National Bank Building
Suite 909
2 Peachtree Street
Atlanta (Georgia) 30303
Tél. (404) 581-0807

Banque canadienne impériale de commerce
First National Bank Building
Suite 1400
2 Peachtree Street
Atlanta (Georgia) 30303

Canadien Pacifique
151 Ellis Street Northeast
Atlanta (Georgia) 30303
Tél. (404) 659-6972

Canadien National
1750 Century Circle Northeast
Atlanta (Georgia) 30345
Tél. (404) 633-6496

Banques ayant des divisions internationales

First National Bank of Atlanta
First National Bank Building
2 Peachtree
Atlanta (Georgia) 30303
Tél. (404) 588-5000

The Citizens & Southern National Bank
35 Broad Street Northwest
Atlanta (Georgia) 30303
Tél. (404) 581-2121

Trust Company Bank
1 Park Place Northeast
Atlanta (Georgia) 30303
Tél. (404) 588-7711

Fulton National Bank
55 Marietta Street Northwest
Atlanta (Georgia) 30303
Tél. (404) 529-4111

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

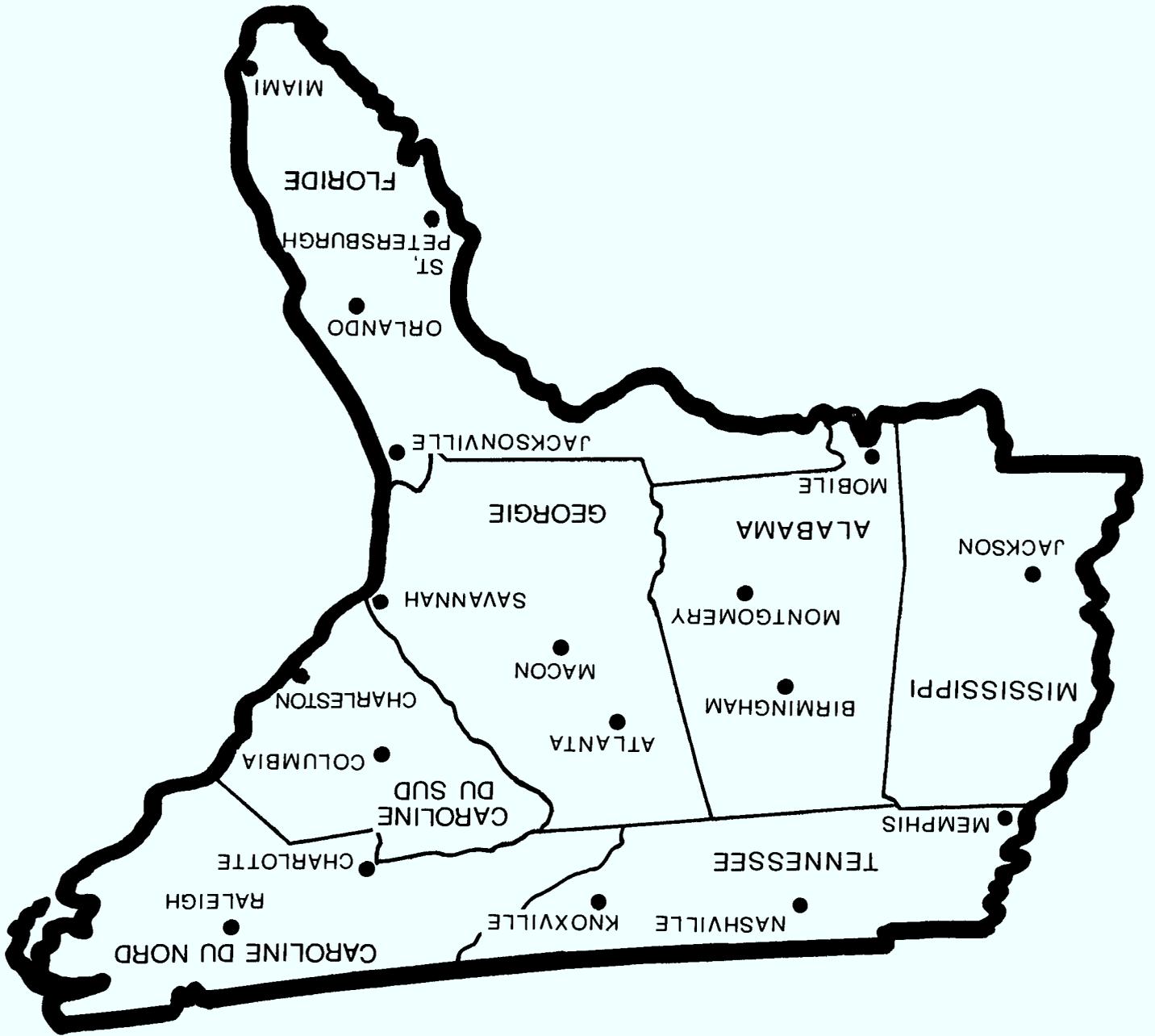
COLOMBIE-
BRITANNIQUE
YUKON

C.P. 49178
Suite 2743
Bentall Centre
Tower "III"
595 Burrard Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1K8

Tél. (604) 666-1434
Télex 04-51191

1

1



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222377

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

