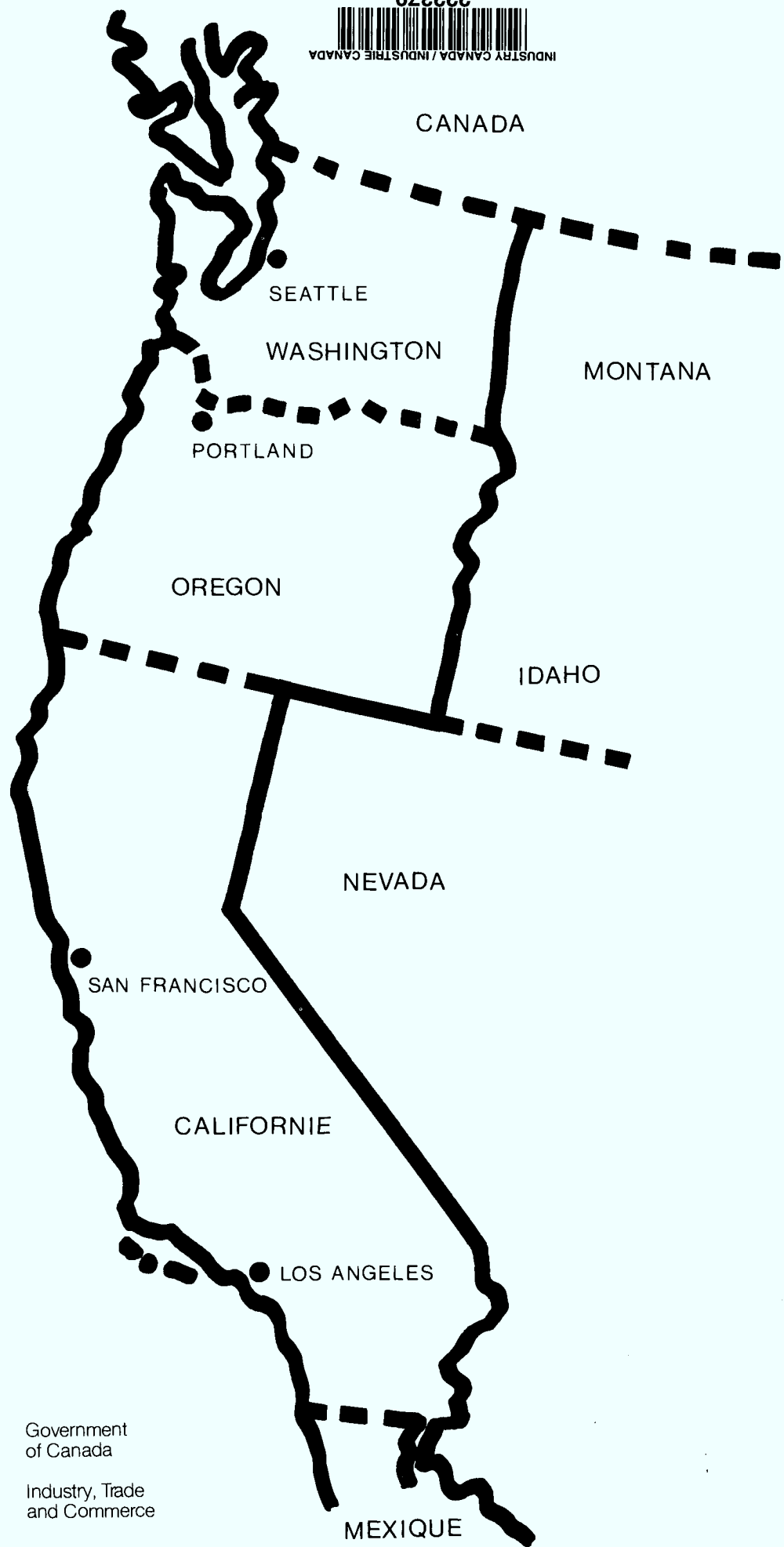


marchés
pour
l'exportation
canadienne

EMMINS-UNIS

CÔTE DU PACIFIQUE



MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

CÔTE DU PACIFIQUE

BUREAUX COMMERCIAUX:

LOS ANGELES

SAN FRANCISCO

SEATTLE

TERRITOIRES:

l'Arizona, la Californie (10 comtés du Sud),
le comté de Clark au Nevada, le Nouveau-Mexique.

la Californie (moins les 10 comtés du Sud), le Colorado,
Hawaii, le Nevada (moins le comté de Clark), le Utah
et le Wyoming.

l'Alaska, l'Idaho, le Montana (partie ouest), l'Oregon et
le Washington

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

Section commerciale
Consulat général du Canada
510 West Sixth Street
Los Angeles (Californie) 90014
Tél. (213) 627-9511
Télex: 00674119 (DOMCAN LSA)

Section commerciale
Consulat général du Canada
One Maritime Plaza
Alcoa Building, Suite 1100
Golden Gateway Centre
San Francisco (Californie) 94111
Tél. (415) 981-2670
Télex: 0034321 (DOMCAN SEO)

Section commerciale
Consulat général du Canada
412 Plaza 600
Sixth and Stewart
Seattle (Washington) 98101
Tél. (206) 447-3520
Télex: 032-8762 (DOMCAN SEA)

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
No de cat. C2-39/1979-71
ISBN 0-662-50322-8

TABLE DES MATIÈRES

	PAGES
I RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	5
II ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	7
III SERVICES DE COMMERCIALISATION	11
IV DÉBOUCHÉS POUR LES BIENS ET SERVICES CANADIENS	14
V PROCÉDURES ET DÉMARCHES	16
VI VOTRE VISITE D'AFFAIRES SUR LA CÔTE DU PACIFIQUE	18
VII SERVICES AUX EXPORTATEURS	21
VIII DOCUMENTS ET RÉGLEMENTS DOUANIERS	22
IX ADRESSES UTILES	31

I RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Superficie, géographie et climat

CALIFORNIE

La Californie du Nord a une superficie de 258 123 kilomètres carrés (99 700 milles carrés); les neuf comtés qui encerclent la baie de San Francisco en forment le grand centre de population. La baie, l'un des plus remarquables ports mondiaux, couvre une superficie de 1164 kilomètres carrés (450 milles carrés); sa largeur varie entre 4,8 kilomètres (3 milles) et 19,3 kilomètres (12 milles) et sa longueur atteint 77 kilomètres (48 milles).

Les 10 comtés de la Californie du Sud ont une superficie de 152 751 km² (59 000 milles carrés). Los Angeles, Long Beach et San Diego possèdent de grands ports qui jouent un rôle important dans le commerce international de la Californie.

Les 112 088 kilomètres carrés (43 294 milles carrés) de la vallée centrale de la Californie du Nord constituent la formation géologique prédominante de l'État. La largeur de la vallée varie entre 32 et 97 kilomètres (20 à 60 milles) et sa longueur atteint 644 kilomètres (400 milles); cette riche région agricole a fait de la Californie l'État agricole le plus important du pays depuis trois décennies. En outre, la Californie s'enorgueillit des points le plus élevé et le plus bas des 48 États non isolés du pays; ces points se trouvent à seulement 138 kilomètres (85 milles) l'un de l'autre: le Mont Whitney à 5418 mètres (14 494 pieds) et la vallée de la Mort à 86 mètres (282 pieds) au-dessous du niveau de la mer.

En général, la Californie jouit d'un des climats les plus agréables et supportables du monde. Los Angeles passe devant la région de la baie de San Francisco pour les jours ensoleillés. En janvier, la température moyenne de Los Angeles est de 13°C (56°F), comparativement à celle de San Francisco qui s'établit à 10°C (50°F). Pendant l'été, Los Angeles enregistre une température moyenne de 23°C (73°F), et San Francisco de 16°C (62°F), bien que cette moyenne puisse augmenter jusqu'à 26°C (78°F) dans un rayon de 32 kilomètres de la ville.

La saison de précipitation légère dans la Californie du Nord débute en octobre pour se terminer en avril, tandis que la période de pluie occasionnelle en Californie du Sud va de novembre à mars.

WASHINGTON

Le pittoresque État côtier de Washington couvre une superficie de 176 549 kilomètres carrés (68 192 milles carrés), ce qui le classe au 20^e rang pour le territoire. La chaîne des Cascades divise l'État en deux régions distinctes. La majorité de la population vit dans la partie occidentale, le long des rives du Puget Sound. Cette région est bordée des chaînes Olympiques à l'ouest et des Cascades à l'est. La végétation y est abondante et de nombreuses espèces d'arbres (surtout des sapins) atteignent des hauteurs spectaculaires en raison de la précipitation et du climat tempéré (côte maritime occidentale). Le Puget Sound, une grande étendue d'eau parsemée de nombreuses îles et de ports naturels, offre l'accès direct à l'océan Pacifique, depuis les principaux ports de Seattle et de Tacoma. Ces deux villes constituent en outre les principaux centres urbains de l'État de Washington. La deuxième région, située à l'est des Cascades, renferme un plateau semi-aride où la culture sèche (blé et autres grains) domine l'économie agro-commerciale de la région orientale du Washington.

L'État de Washington a deux climats: dans la région du Puget Sound, à l'ouest des chaînes des Cascades, le climat est doux, avec peu de neige mais une pluie abondante (les cieux sont très souvent couverts); à l'est des montagnes, le climat est plus continental, avec des étés chauds et secs et des hivers froids et secs.

OREGON

L'État d'Oregon, situé directement au sud de Washington, couvre une superficie de 251 083 kilomètres carrés (96 981 milles carrés), ce qui le place au 10^e rang. En outre, il est divisé en deux régions géographiques distinctes par les chaînes des Cascades. Comme dans l'État de Washington, la majorité de la population vit dans la partie occidentale, souvent appelée la région de la vallée Willamette. Boisées de conifères, de nombreuses régions de la vallée ont un accès direct à l'océan Pacifique par les fleuves Willamette et Columbia. Portland, la principale ville de l'Oregon, est également un port sur le fleuve Columbia. La deuxième région, à l'est des Cascades, est semi-aride, ressemblant beaucoup à l'Est du Washington.

Le climat en Oregon est similaire à celui du Washington, sauf qu'il est un peu plus doux.

ALASKA

L'Alaska s'étend sur 1 518 221 kilomètres carrés (586 412 milles carrés), ce qui lui donne le premier rang pour la superficie aux États-Unis. Cependant, il s'agit de l'État le moins peuplé. La région inférieure de l'État, connu sous le nom de Panhandle, longe la côte entre la Colombie-Britannique et l'océan Pacifique. C'est une région très montagneuse et boisée. La région inférieure de l'Alaska, le "Panhandle" renferme des vallées et des plateaux, où est centrée le gros de l'activité de l'État. La partie centrale de l'Alaska est parcourue par différentes chaînes de montagnes abruptes que domine l'un des plus hauts monts en Amérique du Nord, le mont McKinley à 6198 mètres (20 334 pieds). L'Alaska a 8878 kilomètres (5517 milles) de côte et touche quatre fuseaux horaires.

L'État de l'Alaska possède une vaste gamme de climats en raison de sa grande superficie. Dans le voisinage de la plus grande ville, Anchorage, le climat ressemble à celui de Montréal. Fairbanks jouit d'un climat semblable à celui de la région de Winnipeg. Juneau, situé dans le Panhandle, a un climat similaire à celui de Vancouver, avec jusqu'à 400 centimètres (157,5 pouces) de pluie.

HAWAII

Les îles Hawaii se situent au milieu de l'océan Pacifique, soit à 3682 kilomètres (2400 milles) de leur plus proche voisin, la Californie. L'État forme une chaîne de huit grandes îles (dont sept sont peuplées) et 124 îlots. La superficie d'Hawaii est de 16 699 kilomètres carrés (6450 milles carrés). Cet État se distingue ainsi des autres par sa position géographique et ses activités économiques. Sa situation lui a permis de devenir le carrefour du Pacifique.

Les îles sont effectivement les sommets visibles de montagnes volcaniques. Le Mauna Kea, 4204 mètres (13 796 pieds), et le Mauna Loa, 4169 mètres (13 677 pieds) au-dessus du niveau de la mer, les sommets dominants, se trouvent sur la plus grande île de l'archipel.

Grâce à des températures qui se situent entre 18°C (65°F) et 29°C (85°F), beaucoup d'activités extérieures et un mode de vie décontracté sont de mise. La précipitation varie beaucoup; la moyenne annuelle à Honolulu n'atteint que 56 centimètres (22 pouces) par an, tandis qu'elle s'élève à environ 398 cm (137 po.) à Hilo. En outre, des vents alizés rafraîchissants soufflent près de 90% du temps.

Jours fériés

Voici les jours fériés observés dans tous les États, sauf indication contraire:

Nouvel An	1 ^{er} janvier
Anniversaire de Washington	3 ^e lundi de février
Journée Kuhio (Hawaii)	26 mars
Journée Seward (Alaska)	dernier lundi de mars
Vendredi saint	commerces ferment de midi à 5h
Jour du Souvenir	dernier lundi de mai
Journée Kamahameha (Hawaii)	11 juin
Jour de l'Indépendance	4 juillet
Journée d'admission (Hawaii)	3 ^e vendredi d'août
Fête du travail	1 ^{er} lundi de septembre
Jour de Colomb	2 ^e lundi d'octobre
Journée de l'Alaska (Alaska)	16 octobre
Fête des Anciens combattants	11 novembre
Action de grâces	4 ^e jeudi de novembre
Noël	25 décembre

Heure locale

La Californie, le Washington et l'Oregon observent l'heure du Pacifique. L'heure avancée entre en vigueur à 2h le dernier dimanche d'avril et le reste jusqu'à 2h le dernier dimanche d'octobre.

L'Alaska et les îles Hawaii observent l'heure d'Hawaii-Alaska. L'archipel d'Hawaii a décidé de ne pas observer l'heure avancée.

Poids et mesures

Voici les mesures américaines qui ne correspondent pas aux mesures en usage au Canada et les équivalents métriques:

1 chopine (É.-U.)	16 onces liquides (É.-U.)	473 millilitres
1 pinte (É.-U.)	32 onces liquides (É.-U.)	946 millilitres
1 gallon (É.-U.)	128 onces liquides (É.-U.)	3,79 litres
1 gallon impérial	1,36 gallon (É.-U.)	5,15 litres
1 once impériale liquide	0,961 once liquide (É.-U.)	2,84 millilitres

II ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

CALIFORNIE

Généralités

Bien qu'elle ne soit pas "à l'abri de la récession", la base économique industrielle et agricole, hautement diversifiée en Californie, atténue les effets défavorables de tout recul économique.

La forte mécanisation de l'industrie et de l'agriculture offre des débouchés aux produits de la technologie de pointe provenant du Canada. La grande population de l'État, qui correspond presque à celle du Canada, constitue un vaste marché pour les produits de consommation.

Agriculture

La Californie se maintient au premier rang de la production agricole depuis 30 ans. Le revenu agricole brut dépasse actuellement \$(US)9 milliards par an, qui provient de plus de 250 cultures commerciales. Les fermes sont grandes et très mécanisées. Les terres agricoles se vendent plus de \$2000 l'acre; il est donc essentiel d'avoir une excellente récolte pour réussir.

La vallée centrale de la Californie du Nord et la vallée impériale au sud de l'État produisent la grande majorité des produits agricoles. En fait, la vallée centrale produit 55% de la production agricole de l'État.

Transformation des aliments

En raison de l'importance de l'agriculture en Californie, il est facile de comprendre que la transformation des aliments s'avère une industrie prédominante. En réalité, il s'agit de l'activité manufacturière principale dans la région de la baie de San Francisco et de la vallée centrale; elle revêt aussi une grande importance en Californie du Sud où elle vient au troisième rang.

Autres secteurs manufacturiers

L'industrie électronique est importante, au sud et au nord; elle se place au premier rang dans la région méridionale et au deuxième rang dans la moitié septentrionale de l'État. Les machines électriques et non électriques occupent une place considérable dans toute la Californie, tout comme les métaux fabriqués et les vêtements.

Le Sud de l'État possède des entreprises importantes dans les domaines du matériel de défense (aéronautique) ainsi que du matériel de transport (terrestre et aérien). San Diego, dans le Sud de la Californie, est doté d'une industrie de construction navale considérable.

Production minérale

La Californie est un importateur net de pétrole et de gaz naturel, mais elle possède une capacité de production considérable dans les deux domaines. Les régions du sud et du centre de l'État comptent pour 75% de la production de ces produits. On extrait d'importants minéraux comme le boron, le sable, le gravier, le minerai de fer et la pierre. Le sel et le soufre sont produits dans la région de la baie de San Francisco.

Tourisme

Le tourisme est reconnu comme une importante industrie en Californie. La diversité géographique et l'excellent climat, ainsi que de nombreuses attractions artificielles, attirent les touristes en vacances et en congrès, de tous les continents. Près de huit millions de visiteurs séjournent en Californie tous les ans.

Les organismes touristiques, aux niveaux de l'État et de la localité, se consacrent à la promotion du tourisme.

Industrie cinématographique, radio et télévision

Los Angeles, grâce à Hollywood, continue d'être la "métropole mondiale du cinéma" et compte pour deux tiers de la production nationale de films. Il existe 1200 firmes dans l'industrie cinématographique à Los Angeles, ce qui représente 40 000 emplois, avec une liste de paie de \$500 millions. La radio et la télévision constituent une autre activité qui englobe environ 125 firmes, avec plus de 12 000 emplois et une liste de paie de plus de \$180 millions.

WASHINGTON ET OREGON

Exploitation forestière

L'exploitation forestière représente la principale source d'emplois, embauchant plus de 120 000 personnes dans la coupe et la transformation des produits en bois. Voici quelques produits finis: pâte, papier, bois en grume, contre-plaqué, bois de particules et billots. La plupart des grandes sociétés américaines, dans ce secteur, possèdent des usines de fabrication dans les deux États, tandis que les Weyerhaeuser, Louisiana Pacific et Georgia Pacific ont installé leur siège social ici. Selon les prévisions, plus de \$5 milliards seront investis en biens d'équipement dans ce secteur dans la deuxième moitié des années 70.

Matériel de transport

Ce secteur représente la deuxième activité économique et englobe la construction de produits bien connus, notamment:

- 1) réactés commerciaux, missiles, aéronefs militaires et engins spatiaux perfectionnés; le chef de file national en matière de conception et de mise au point d'aéronefs a son siège social à Seattle et a produit plus de la moitié des avions à réaction commerciaux dans le monde occidental;
- 2) des camions de catégories 7 et 8, fabriqués à Seattle et à Portland;
- 3) matériel roulant ferroviaire, fabriqué à Seattle et à Portland;
- 4) navires construits dans cinq chantiers importants situés dans les régions de Seattle et Portland;
- 5) chariots à fourche fabriqués à Portland;
- 6) une variété de matériel d'exploitation minière tout terrain, fabriqué à Portland.

Machinerie

L'industrie de la machinerie construit principalement des machines pour l'exploitation forestière et la construction; elle regroupe aussi de nombreux fournisseurs et fabricants de biens d'équipement pour les marchés régionaux et nationaux. En outre, la région produit une part assez importante de l'équipement et des composants électroniques fabriqués aux États-Unis. La construction de neuf centrales nucléaires pourrait bien engendrer la création d'un autre secteur important.

Agriculture et transformation des aliments

L'agriculture et la transformation des aliments constituent ensemble le plus important élément unique de la base industrielle des États de Washington et d'Oregon. Le blé est en fait la principale récolte en raison de la géographie et du climat diversifiés de la région. Une grande variété et quantité de fruits et légumes sont produits, dont les pommes de terre, les haricots verts, les asperges, le maïs, les pommes, les poires, les cerises, les raisins et des baies de toutes sortes. La région s'est toujours rangée parmi les meilleurs producteurs de ces récoltes dans le pays. Par ailleurs, le bétail, l'industrie laitière et la pêche (saumon et crabe) sont aussi très importants.

ALASKA

En Alaska, il y a très peu d'activité agricole, en raison du climat défavorable; cependant, il existe des possibilités. Traditionnellement, la pêche représente la principale activité économique, suivie de près par l'exploitation forestière et le tourisme.

Les récentes découvertes de pétrole et de gaz ont rapidement changé le mode de vie des habitants, donnant une place prépondérante à ce secteur économique. La construction du pipe-line trans-Alaska a nécessité la création d'un grand secteur des services. Au cours des trois dernières années, l'industrie des transports a dû quintupler sa capacité de chargement, entre Seattle et Anchorage. La ville de Fairbanks a vu sa population doubler à la suite du projet du pipe-line, qui en retour a créé des pénuries de logement, de routes, de services publics et d'écoles. La capacité des entrepôts a augmenté à un rythme accéléré, de façon à recevoir le flot toujours croissant de machines, de fournitures industrielles et de produits de consommation nécessaires pour appuyer le projet de construction du pipe-line. Bien que le pipe-line trans-Alaska soit terminé, l'infrastructure qui a été créée devra prendre de l'ampleur lorsque la construction de l'oléoduc de l'Alaska débutera.

Il existe d'autres importantes activités: l'exploration sous-marine de pétrole et de gaz dans le golfe de l'Alaska, les investissements et les travaux d'expansion des nouvelles sociétés régionales; l'exploitation minière offre aussi des possibilités intéressantes à long terme de réalisation à grande échelle.

HAWAII

Pour bien comprendre l'économie des îles Hawaii, il faut tenter de comprendre son climat agréable et sa beauté naturelle, son isolement, son unionisme militant et surtout sa position stratégique. Il s'agit de la porte d'accès au Pacifique pour les militaires américains.

Industrie

En 1977, les dépenses fédérales dans la région d'Hawaii se chiffraient à \$2,4 milliards, dont \$1,2 milliard était destiné aux dépenses pour la défense. Les dépenses fédérales se placent au premier rang de la structure économique, suivies du tourisme, qui dépassait \$1,6 milliard en 1977 et la construction qui dépassait \$800 millions.

Agriculture

De nombreuses petites fermes produisent une vaste gamme de produits agricoles, dont légumes, melons et fruits. Les plus remarquables sont les papayes, les amandes de macadamia et le café. La canne à sucre et les ananas sont les récoltes de base et engendrent une vaste activité de fabrication en raison des différentes opérations de transformation.

III SERVICES DE COMMERCIALISATION

CALIFORNIE

Transports

Aériens. D'excellents réseaux de transport aérien (pour cargaisons et passagers) relient le Canada et la Californie. Les sociétés CP Air et Air Canada desservent San Francisco et Los Angeles; en outre, les sociétés Western Airlines, American Airlines et United Airlines ont divers vols directs et vols de correspondance depuis des villes canadiennes.

Routiers. Le célèbre réseau autoroutier de la Californie assure une circulation facile et une distribution rapide des produits par les transporteurs publics dans la région. Le réseau est relié aux routes des États avoisinants.

Ferroviaires. Le service de fret est disponible dans la région toute entière. Communiquez avec votre agent ferroviaire dans la région pour obtenir plus de détails sur la livraison en Californie.

Maritimes. Les ports côtiers de San Francisco, d'Oakland, de Los Angeles, de Long Beach et de San Diego, ainsi que des ports intérieurs de Stockton et de Sacramento possèdent toutes les installations pour traiter des cargaisons en vrac, paletisées et conteneurisées.

Entreposage

Les sociétés d'entreposage, en douane ou non, sont nombreuses dans toute la Californie. En outre, de nombreuses firmes privées possèdent leurs propres entrepôts. La distribution en Californie, à partir d'entrepôts publics, est très coûteuse, en raison des coûts élevés des terrains et de la main-d'œuvre, et de la complexité des échelles de tarifs des transporteurs publics.

Par ailleurs, il existe des zones franches. Cette question est traitée plus longuement à la fin de cette section (Services de commercialisation).

Finances

San Francisco est le centre financier de l'Ouest des États-Unis. Outre les sièges sociaux de la Bank of America, de la Wells Fargo Bank, de la Bank of California, de la United California Bank et de nombreuses banques de moindre importance, San Francisco compte les succursales de six banques canadiennes. Trois de ces institutions financières canadiennes possèdent également des filiales constituées en Californie.

Los Angeles rivalise avec San Francisco pour mériter le titre de centre financier de l'Ouest des États-Unis. Inutile de mentionner que toutes les banques offrent une gamme complète de services des plus complets. En plus des nombreuses banques américaines, japonaises et européennes, plusieurs banques canadiennes y ont des succursales.

Voir la section des "Adresses utiles".

Agents en douane

De nombreux agents en douane très compétents dispensent leurs services dans le sud et le nord de la Californie. Une liste incomplète de ces firmes figure dans la section "Adresses utiles" de la présente brochure.

WASHINGTON, OREGON ET ALASKA

Transports

Aériens. D'excellents réseaux de transport aérien relient le Canada et les États du Nord-Ouest. Parmi les transporteurs qui effectuent ces liaisons, on compte les sociétés Pacific Western Airlines (Vancouver-Seattle), United Airlines (Seattle-Vancouver), Hughes Air West (Calgary-Spokane), Northwest Orient (Edmonton-Anchorage), Western Airlines (Vancouver-Portland).

Routiers. Un excellent réseau de routes tout-temps dessert l'ensemble du territoire. L'usage des remorques doubles ou simples dont la longueur totale ne dépasse pas 19,8 mètres (65 pieds) est permis dans ces États. Alltrans est le seul transporteur canadien qui fait le trajet Vancouver-Seattle tous les jours. La distance entre les deux villes est de 209 km (130 mi), ou près de 3 heures en voiture. La route de l'Alaska commence à Edmonton et se termine à Fairbanks.

Ferroviaires. L'expédition des marchandises est assurée par la société Burlington Northern, dans l'État de Washington, la Southern Pacific, dans l'Oregon, et par l'Alaska Railroad, en Alaska. Amtrak exploite un service de voyageurs quotidien entre Vancouver (C.-B.) et les principaux centres de la côte ouest.

Maritimes. Les États d'Alaska, d'Oregon et de Washington sont tous dotés de ports de mer. L'Alaska est sans doute le plus important d'entre eux sur ce plan. Sous la rubrique "Adresses utiles" figure une liste des sociétés de paquebots et de chalands qui desservent l'Alaska.

Entreposage

Des sociétés d'entreposage, en douane ou non, dispensent leurs services sur la côte nord-ouest du Pacifique et en Alaska. Prière de communiquer avec le Consulat général du Canada à Seattle pour obtenir plus de renseignements sur les conditions d'entreposage.

Finances

Les banques américaines et canadiennes offrent une gamme complète de services financiers. Voir la section "Adresses utiles".

Agents en douane

Comme les États de Washington et de l'Alaska sont situés de part et d'autre du Canada, les agents en douane sont fort affairés avec les échanges canado-américains. Nombre de maisons de courtage réputées ont des bureaux dans les deux États.

Voir la liste incomplète à la section "Adresses utiles".

HAWAII

Transports

Aériens. Plusieurs sociétés aériennes importantes offrent un service direct depuis le Canada et le continent américain, jusqu'aux îles. Plusieurs sociétés nationales dispensent en outre un service régulier entre les îles.

Routiers. Un service de camionnage commercial est disponible sur les îles principales. 60 000 camions immatriculés sillonnent quelque 5763 km (3660 milles) de routes et rues.

Ferroviaires. Aucun transport ferroviaire.

Maritimes. Il s'agit du moyen de transport par excellence. Depuis l'Amérique du Nord, tout genre de fret peut être expédié sur des navires de charge, faisant la navette au moins trois fois la semaine.

Des barges ou des hydroglisseurs effectuent le transport des marchandises entre les îles.

Entreposage

La demande est forte mais l'espace est limité. Plus on s'éloigne des centres commerciaux, plus il est facile de trouver des entrepôts. Faire entreposer des marchandises coûte de 25 à 45 cents le pied carré, par mois.

Finances

Il n'y a pas de banque canadienne sur place. Cependant, de nombreuses banques canadiennes ont conclu des accords interbancaires de représentation avec des banques hawaïennes. Une liste complète des banques internationales ayant des succursales figure à la section "Adresses utiles".

Agents en douane

Une liste complète des agents figure dans la présente brochure. Ces courtiers offrent tous les services habituels.

GÉNÉRALITÉS

Zones franches

Les zones franches ne sont pas bien connues pour l'instant, mais elles prennent de l'importance auprès de nombreux exportateurs et importateurs. La Californie du Nord possède la zone 3, située à San Francisco, et la zone 18, à San Jose (région de la baie), qui appartiennent au district douanier 28 des États-Unis. La zone regroupe trois aires dont la surface d'entreposage combinée dépasse 16 200 m² (180 000 pieds carrés), et la zone 18 a plus de 12 hectares (30 acres) d'entrepôts et d'aires d'entreposage à ciel ouvert.

La zone 5 à Seattle dessert le nord-ouest de la côte du Pacifique, tandis que la zone 30 s'étendant sur 13,2 ha (33 acres), dessert la région des Rocheuses.

La zone 9, au port d'Honolulu (Hawaii), comporte une aire d'entreposage couverte de 16 020 m² (178 000 pieds carrés), en plus d'une cour de 4 ha (10 acres).

Les marchandises entreposées peuvent être usinées sous d'autres formes, transformées, manipulées, nettoyées, étiquetées, remballées, triées, démontées ou simplement entreposées dans la zone. Elles sont exemptées des droits de douane jusqu'à ce qu'elles soient expédiées à l'extérieur de la zone sur les marchés intérieurs. (Voir la section "Adresses utiles").

Avantages

1. L'importateur *accroît sa marge d'autofinancement* car les droits de douane ne sont acquittés que lorsque les marchandises quittent la zone.
2. Les *marchandises peuvent être transformées* (ou l'être une autre fois) afin d'être classées dans la catégorie d'imposition la plus faible et l'on évite ainsi des droits sur des articles endommagés ou de qualité inférieure.
3. Les *marchandises contingentées aux États-Unis* peuvent être importées dans une zone et transformées en produits qui ne le sont pas.

Désavantages

1. L'emplacement de la zone peut être géographiquement défavorable.
2. Environ 80% des marchandises importées de l'État d'Hawaii passent par la zone 9 et doivent y subir une inspection douanière; il peut y avoir des retards de plusieurs jours, en raison du volume à inspecter.

Au lieu de franchir les douanes d'Hawaii, les biens peuvent entrer aux États-Unis par le continent. L'inspection y est en général plus rapide et moins rigoureuse. On pourrait par exemple expédier les marchandises à un point d'entrée sur le continent, les dédouaner, puis les acheminer vers les îles prêtes à être lancées sur le marché.

IV DÉBOUCHÉS POUR LES BIENS ET SERVICES CANADIENS

CALIFORNIE

Bien que l'État de la Californie fasse l'objet d'une seule rubrique en raison de la ressemblance des exigences pour les produits dans l'ensemble de l'État, il importe de se rappeler que la Californie peut être divisée en divers marchés selon qu'ils s'adaptent le mieux au style, au design, à l'usage, etc., de vos produits et à vos possibilités de production pour l'exportation.

Dotée d'une base industrielle diversifiée et d'une grande population cosmopolite sur une faible superficie, la Californie offre de nombreux débouchés tant au sud qu'au nord. Les principales industries — l'agriculture, la transformation des aliments et l'emballage, l'électronique, la production de machines, etc. — offrent d'excellentes possibilités pour les produits entièrement transformés et pour les composants.

Bien qu'il s'agisse d'une riche région agricole, le Nord de la Californie constitue, en raison de sa nature cosmopolite, un marché extraordinaire pour les produits alimentaires importés, surtout pour les denrées exotiques. Les fabricants canadiens de machines agricoles ont vite saisi le potentiel de ventes que cette région représente. Le Salon du matériel agricole de la Californie, qui a lieu à Tulare, tous les ans en février, attire plus de 110 000 agriculteurs, représentants, distributeurs et familles. La participation canadienne à ce Salon est prise en charge par le Consulat général du Canada à San Francisco.

Les vêtements canadiens ont été bien accueillis dans l'ensemble de l'État; cependant, le type de vêtements vendus reflète bien les différences qui existent entre nos climats. Les articles en cuir se vendent bien dans cet État prospère.

La Californie constitue un marché idéal pour les articles de sport et de loisir en tout genre en raison de la douceur de son climat.

WASHINGTON ET OREGON

En raison de la base industrielle diversifiée dans la région de Washington-Oregon, les débouchés sont nombreux. Les principaux secteurs, notamment l'agriculture, l'exploitation forestière et les transports, présentent d'excellentes possibilités, tant pour les produits transformés que les composants. Dans le domaine agricole, les aliments transformés sont de première importance. Comme elle descend de groupes ethniques venant de tous les coins d'Europe, d'Asie et de Scandinavie, la population de cette région a adopté un mode de vie particulier et démontre toujours un vif intérêt pour les nouveaux aliments. Par conséquent, les chaînes alimentaires régionales vendent une vaste gamme de produits importés, y compris de la bière, des saucissons et des fromages provenant de nombreux pays européens, des produits de poisson en conserves de la Scandinavie et divers aliments et boissons du Canada. Ceci reflète bien la place importante que les fournisseurs étrangers ont prise sur les marchés de la région. Le matériel agricole est, évidemment, en grande demande et représente un marché important, surtout dans l'Est des États de Washington et d'Oregon. Le matériel d'exploitation forestière et de transport, y compris l'aéronautique et ses composants, offre également de bonnes perspectives.

Les vêtements du Canada sont bien accueillis dans les deux États. Les vêtements d'hiver sont recherchés en Alaska. En raison de la différence topographique et de la richesse de la population, les articles de sports de tout genre se vendent facilement. En supposant que les prix soient compétitifs, les bateaux à voiles et à moteur, les canots, l'équipement de ski et de camping devraient se vendre sans difficulté. Les ensembles prêts à assembler et le matériel d'artisanat connaissent une grande vogue auprès des consommateurs.

ALASKA

En Alaska, la viabilité d'un produit est fonction de sa résistance au froid. Les produits canadiens qui possèdent cette qualité sont très recherchés. Bien que l'ensemble du marché (population d'environ 337 000) soit petit, les perspectives à long terme sont très prometteuses. Grâce à la mise en valeur du pétrole et du gaz, les perspectives de ventes semblent bonnes pour le matériel de construction, le bâtiment industriel, les matériaux de construction, les vêtements chauds, l'équipement d'exploration et les articles de sport. Plus tard, l'exploitation minière et le forage en haute mer fourniront de nouveaux débouchés.

HAWAII

Près de 80% des produits consommés à Hawaii sont importés, dont 85% des États-Unis continentaux. Le Japon compte pour la plus grande part du commerce extérieur, tandis que les exportations canadiennes représentent environ 3%.

Les principales importations sont les suivantes: bois d'oeuvre, acier, automobiles, appareils ménagers, machines, vêtements et denrées alimentaires. Le Canada produit de nombreuses qualités et variétés de tous ces biens et devrait tenter de tirer profit des débouchés qui existent effectivement. En outre, les matériaux de construction, les jouets, les livres, les meubles, les provendes et engrais sont importés en quantités abondantes.

Très peu d'articles consommés à Hawaii sont fabriqués entièrement dans les îles. Même lorsque c'est le cas, les matières brutes ou semi-finies servant à leur fabrication sont généralement importées.

V PROCÉDURES ET DÉMARCHES

Services fournis par le délégué commercial

Les Divisions commerciales des consulats généraux du Canada, à Seattle, à San Francisco et à Los Angeles sont organisées pour assurer la liaison entre les entreprises et industries canadiennes et celles des régions en question. Elles cherchent activement des débouchés commerciaux pour le Canada dans leur territoire respectif et transmettent leurs résultats aux firmes intéressées et compétentes. Les Divisions présentent les acheteurs aux vendeurs possibles et orientent ceux qui en ont besoin.

Les études de marché de proportions raisonnables sont effectuées au compte de firmes canadiennes. Les agents régionaux, les distributeurs ou autres points de vente sont recommandés. La salle canadienne de chaque consulat général est disponible pour des expositions de produits et des salons internes.

L'image du Canada

De nombreux hommes d'affaires américains ne savent pas à quel point l'industrie canadienne est développée et ont des idées erronées sur les compétences canadiennes en matière de conception, de qualité et de production. Cependant, assez de firmes connaissent des fabricants canadiens et quand elles décident d'achats, elles ne considèrent pas le Canada comme un "pays étranger"; par conséquent, les marchandises canadiennes sont achetées et facturées par le biais des services d'achat intérieurs, ce qui peut être avantageux.

Pour la Californie, la proximité du Canada, les rapports personnels et commerciaux, et la présence d'un très grand nombre de Canadiens et d'anciens Canadiens habitant dans la région rendent la population réceptive aux produits canadiens et l'incitent à les acheter suivant les mêmes méthodes que les produits américains.

En raison de la proximité du Canada, et pour d'autres raisons historiques et géographiques, la population de l'Alaska, du Washington et de l'Oregon a toujours eu des sentiments amicaux envers les Canadiens. En outre, de nombreux Canadiens se sont établis dans la région du Nord-Ouest, ce qui fait que la bonne volonté y règne. Dernièrement, les problèmes qui ont surgi des rapports canado-américains ont eu une incidence directe sur cette région. Dans l'ensemble, il s'agit de problèmes d'énergie et de tension dans nos rapports qui sont venus au jour sur le plan politique. Cependant, cette attitude n'enlève rien au fait que le Nord-Ouest est étroitement lié à bien des régions canadiennes et qu'il accueille favorablement les hommes d'affaires canadiens.

L'Alaska et le Canada, partageant des frontières, une géographie et un climat communs, se sont liés d'amitié, grâce aussi au caractère décontracté des Alaskiens, ce qui rend un voyage d'affaires agréable sinon fascinant. Par ailleurs, la population se préoccupe des questions énergétiques et les rapports avec le Canada sont à l'étude. Habituellement, les articles paraissant dans les journaux au sujet des questions énergétiques canadiennes qui touchent l'Alaska animent les discussions.

Les Canadiens constituent un élément important du tourisme aux îles Hawaii, se plaçant au troisième rang après les citoyens des États-Unis continentaux (60%) et les Japonais (16%). En 1976, les touristes canadiens aux îles représentaient 8% des 3,2 millions de visiteurs qui ont séjourné une nuit ou plus.

De nombreux fabricants canadiens ont ouvert des bureaux de vente pour leurs produits à Hawaii et sont bien vus de la population. La vente et l'utilisation de ces biens et les transactions directes avec les nombreux touristes canadiens s'allient pour créer une atmosphère très favorable de bonne entente dans les îles.

Psychologie positive de vente

Les exportateurs canadiens devront peut-être relever un double défi: vendre comme le ferait un vendeur américain et faire disparaître les idées fausses concernant les compétences canadiennes. L'acheteur doit être persuadé qu'il ne court aucun risque en faisant affaire avec le Canada ou même avec un nouveau fournisseur.

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

1. à poursuivre des affaires de façon soutenue,
2. à laisser une première impression bien positive, dans une mesure qu'elles n'envisageraient pas au Canada et
3. à établir les prix, à livrer les marchandises et à soutenir de façon dynamique la concurrence avec les fournisseurs américains.

Le représentant du fabricant

Aux États-Unis, un *agent* correspond au *représentant*, par rapport au *distributeur*. Ce dernier se charge de prendre possession des marchandises, de les entreposer et de demander à un bureau de vente de les écouler. L'agent ou le représentant prend les dispositions nécessaires avec un fabricant, ou même un distributeur, en vue de faire fonction de vendeur autonome; il travaille à commission et non à salaire.

Le représentant s'occupe souvent de plusieurs séries de produits qui sont compatibles, mais qui pourraient être fabriqués ou distribués par différentes entreprises. Les représentants les plus réputés sont hautement compétents, grâce à leur éducation, formation et expérience. Ils connaissent leur clients et leur rendent visite régulièrement, non seulement pour ce qui est de la vente, mais également de l'élaboration, de la conception et du contrôle de la qualité. Parmi les avantages, on compte des économies, des contacts plus étroits, dont les rapports sociaux, avec les acheteurs; en outre, il se rendent souvent sur place quand des problèmes surgissent. Les bureaux du Consulat détiennent des renseignements sur la plupart des représentants des fabricants, oeuvrant dans le territoire, et peuvent faire des suggestions valables pour les fabricants canadiens.

Liste des prix

Il faut présenter une liste de prix, qui reflète un prix FOB au point d'entrée américain, les droits de douane et de courtage étant payés. S'il est nécessaire pour votre industrie, soyez prêt à fixer des prix CAF à l'entrepôt de l'acheteur ou en usine. Il faut toujours donner les prix en devises américaines, à moins qu'on vous demande expressément de faire autrement. On ne peut pas s'attendre à ce que les acheteurs déterminent les droits de douane et de courtage et les frais de transport dans une ville canadienne dont ils n'auraient jamais entendu parler. Cette responsabilité incombe à l'exportateur canadien seulement et il s'agit d'un élément nécessaire du commerce international.

Quand il y a des appels d'offres, les exportateurs canadiens n'auront pas les mêmes possibilités de renégocier les prix initiaux, comme ils en ont l'habitude au Canada. Cette mesure est attribuable au fait que les acheteurs américains travaillent souvent sous la contrainte de délais d'achat plus rigoureux et des prix-cibles serrés. Par conséquent, ils devront peut-être accepter la première offre comme si elle était finale.

Livraison

La livraison doit se faire conformément aux exigences du client; et celles-ci comptent parmi les plus strictes au monde. Nombre d'usines et de centres de distribution américains disposent de réserves pour un jour ou deux seulement et un délai de quelques heures peut les obliger à fermer leurs portes. Ne pas respecter les échéanciers stricts de livraison constitue une des façons les plus sûres de ne plus recevoir de commandes.

Habitudes sociales

En Californie et aux îles Hawaii, les hommes d'affaires sont très courtois et plus décontractés que leurs homologues dans l'Est du pays. Les heures d'affaires s'étendent habituellement de 8h à 17h. Des rendez-vous s'imposent mais vos interlocuteurs s'efforceront d'adapter leurs horaires dans la mesure du possible pour recevoir des visiteurs de l'extérieur. Même dans un cadre aussi décontracté que celui de l'État d'Hawaii, il faut respecter rigoureusement les heures de rendez-vous.

Les populations du Washington et de l'Oregon ont des goûts et des habitudes relativement plus traditionnels. La vie au grand air et le milieu naturel sont grandement appréciés. D'ordinaire, le travail débute à 8h, même souvent à 7h, et se termine tôt, soit à 16h30 ou 17h. Ici le rythme est plus détendu que dans l'Est et les gens y sont très courtois. Un client aime bien être invité à déjeuner; la majorité d'entre eux mangent entre 12h et 13h30.

Normes

Au cours des années, de nombreux États américains ont élaboré des normes pour divers produits qui ne coïncident pas nécessairement avec les normes canadiennes, ou même avec celles d'autres États. Par exemple, il y a pour les articles électriques un "Underwriters Laboratory Seal of Approval", dont l'application varie d'un État à l'autre. La "National Occupational Safety and Health Administration" (l'Administration de la sécurité et de la santé professionnelles) a élaboré une série de normes pour certains équipements qui doivent y satisfaire avant d'être vendus dans n'importe quel coin du pays. Les États possèdent leurs propres codes de bâtiment, qui diffèrent habituellement des codes canadiens. En général, il est sage de déterminer si vos produits satisfont aux exigences de la localité, de l'État ou du pays avant d'entreprendre des démarches pour les vendre.

VI VOTRE VISITE D'AFFAIRES SUR LA CÔTE DU PACIFIQUE

Comment et quand se rendre; où rester

CALIFORNIE

Il convient d'arriver par avion et puis au besoin, de louer une voiture sans chauffeur. Vous pouvez obtenir des tarifs plus bas si vous réservez une voiture avant votre arrivée.

Évitez les mois d'été (juillet et août) et la période de Noël et du Jour de l'An. Les moments les plus propices sont au début de l'automne ou du printemps et ce, pour les affaires et le climat! Cependant, le climat est généralement favorable toute l'année durant.

En Californie du Nord, vous voudrez peut-être visiter la région de la baie de San Francisco. Après un premier contact, il vous sera certes utile de faire des visites à Sacramento, Stockton et Fresno. Dans ce cas-ci, vous voudrez peut-être réserver une chambre.

Los Angeles sera probablement votre destination en Californie du Sud. D'autres villes importantes pourraient être incluses dans votre itinéraire si les possibilités d'affaires le justifient.

Une liste d'hôtels et de motels figure dans la section "Adresses utiles".

WASHINGTON, OREGON ET ALASKA

Le mode de transport le plus populaire est l'avion, qui relie la plupart des régions du Canada au Nord-Ouest des États-Unis. Toutefois il s'agit seulement d'un trajet de trois heures en voiture, de Vancouver (C.-B.) à Seattle et de nombreux Canadiens de l'Ouest optent pour la voiture.

Les meilleures périodes pour visiter le Nord-Ouest du Pacifique et l'Alaska sont le printemps et l'automne. Évitez la période de Noël et du jour de l'An ainsi que la période de vacances en juillet et août.

L'Alaska souffre d'une pénurie de chambres d'hôtels pendant l'été; par conséquent, il faut faire des réservations longtemps à l'avance. La plupart des biens et services dans l'État coûtent beaucoup plus cher que dans les 48 autres États sur le continent.

L'été n'est pas le moment de visiter l'Alaska pour affaires car il influe beaucoup sur l'activité économique.

HAWAII

L'avion est le mode de transport le plus pratique pour arriver aux îles. Les vols à partir de centres sur le continent ont pour destination Honolulu, sur l'île d'Oahu. Prévoyez la location d'une voiture sans chauffeur. Tout comme sur le continent, la période de Noël et du Jour de l'An n'est pas le moment opportun pour projeter un voyage d'affaires.

La saison touristique dure toute l'année; il vous faut donc réserver vos billets et chambre d'hôtel bien à l'avance. De nombreux hôtels sont situés dans le centre-ville d'Honolulu, ce qui facilite les affaires.

Voir la Section des "Adresses utiles" pour la liste d'hôtels bien situés.

Première visite d'affaires

Un grand nombre d'acheteurs désirent habituellement rencontrer personnellement leurs fournisseurs éventuels; par conséquent, la meilleure introduction est une visite personnelle. Par la suite, un représentant ou un distributeur peut être nommé pour se charger des clients. Il est souhaitable que le premier contact se fasse sur rendez-vous avec le directeur des achats ou son homologue et, par son intermédiaire, on peut rencontrer l'acheteur responsable de l'achat du produit particulier. Il importe de faire une présentation complète à la première rencontre, y compris la documentation, les spécifications, les échantillons (si possible), des listes complètes de prix, dont les frais d'expédition et de manutention et tout autre renseignement pertinent. Il est d'usage de fournir un résumé, avec les renseignements suivants:

- vos nom, adresse et numéro de téléphone
- nom, adresse et numéro de téléphone du représentant de la région, s'il y a lieu
- date de fondation

LE MARCHÉ

STATISTIQUES

	SUPERFICIE		POPULATION	PRINCIPAUX CENTRES COMMERCIAUX	PRINCIPALES INDUSTRIES
	km ²	Mi ²			
CÔTE OUEST, ALASKA ET HAWAII	11 196 241	4 324 543	28 754 700		
CALIFORNIE DU NORD	258 123	99 700	7 700 000	San Francisco Oakland San Jose Sacramento Fresno Stockton	Agriculture Transformation des aliments Autres secteurs manufacturiers Production minérale Électronique
CALIFORNIE DU SUD	152 751	59 000	12 717 700	Los Angeles Long Beach Santa Ana Anaheim Huntington Beach Torrance	Agriculture Transformation des aliments Autres secteurs manufacturiers Production minérale Électronique
WASHINGTON	176 549	68 192	3 600 000	Seattle/Everett Tacoma Spokane	Produits forestiers Agriculture Matériel de transport Machines
OREGON	251 083	96 981	2 280 000	Portland Eugene Springfield Salem	Produits forestiers Agriculture Électronique Machines
ALASKA	1 518 221	586 412	337 000	Anchorage Fairbanks Juneau	Pétrole et gaz Industries d'exploitation forestière Pêche Tourisme
HAWAII	16 669	6450	865 000	Honolulu (Oahu)	Tourisme Sucre Ananas Construction Secteur militaire

- dimensions des installations
- nombre d'employés
- principal (principaux) produit(s)
- emplacement de l'usine ou des usines
- description des usines et du matériel de production
- description des installations et des méthodes de contrôle de la qualité
- description des services d'entretien après-vente, s'il y a lieu.

Visites subséquentes

En général, les acheteurs américains s'attendent à recevoir plus de visites que les acheteurs canadiens. Ceci peut vouloir dire de communiquer avec le client jusqu'à une fois par quinzaine. Bien que de nombreuses entreprises canadiennes ne disposent pas d'un personnel de vente pour ce faire, le problème peut être résolu en nommant un représentant du fabricant ou en ayant recours à des courtiers, des revendeurs ou des distributeurs, selon les situations.

VII SERVICES AUX EXPORTATEURS

Services bancaires

Certaines banques canadiennes ont des succursales dans les États de la côte ouest, en particulier à San Francisco, Los Angeles, San Diego, Seattle, Portland, Anchorage et Honolulu. On trouvera une liste de ces banques et leurs adresses dans la section des "Adresses utiles". Certaines banques américaines et des courtiers en douane sont inclus dans cette même section.

Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

Généralités

Vous pouvez vous procurer la brochure intitulée *General Information Concerning Patents* auprès du *Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20302*, au prix de 20 cents.

Brevets

Toutes les transactions avec le Bureau des brevets doivent être traitées par écrit, en adressant les lettres au *Commissioner of Patents, Washington, D.C. 20231*.

La législation des États-Unis en matière de brevets ne tient aucun compte de la nationalité de l'inventeur. Cependant, celui-ci doit signer la demande de brevet et la présenter lui-même (sauf pour certains cas).

D'autre part, la plupart des inventeurs recourent aux services de procureurs de brevets ou d'agents de brevets. Le Bureau des brevets n'est pas autorisé à en recommander un en particulier, mais il publie un répertoire par États, par villes et par pays étrangers, des procureurs et agents de brevets agréés qui consentent à accepter de nouveaux clients.

Marques de commerce

La marque de commerce est le nom ou le symbole employé dans le commerce pour indiquer la provenance des marchandises. Les droits attachés à la marque de commerce interdisent à quiconque de l'utiliser sur des marchandises semblables, mais n'empêche pas de contrefaire les marchandises sans se servir de la marque.

La brochure intitulée *General Information Concerning Trademarks*, que l'on peut se procurer au Bureau des brevets, donne tous les renseignements et les formalités à suivre pour le dépôt des marques de commerce.

Droits d'auteur

Les droits d'auteur protègent les oeuvres d'un auteur contre les plagiat. La loi des droits d'auteur étend sa protection aux oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et artistiques; dans certains cas, elle régit aussi les droits d'exécution, de représentation et d'enregistrement. Le droit d'auteur porte sur l'expression plutôt que sur le sujet de l'oeuvre littéraire. *Remarque:* les droits d'auteur sont enregistrés au Bureau des droits d'auteur (*Copyright Office*), à la Bibliothèque du Congrès, et ne relèvent en rien du Bureau des brevets. On peut se procurer les renseignements sur les droits d'auteur au *Register of Copyrights, Library of Congress, Washington, D.C. 20540*.

Licences et entreprises conjointes

Si vous voulez vendre une invention ou un produit breveté aux États-Unis, soit en vertu d'un accord de licence, soit en vertu de quelque autre disposition, vous pouvez recourir à de nombreuses maisons spécialisées dans l'utilisation des brevets et les services de commercialisation. Le Consulat du Canada peut vous aider à choisir la maison compétente.

Commission canado-américaine d'arbitrage commercial

Les contrats commerciaux types entre sociétés canadiennes et américaines renvoient souvent à cette commission. En cas de différend, la société canadienne doit s'adresser à la Chambre de commerce du Canada, 1080, côte du Beaver Hall, pièce 712, Montréal (Québec) H2Z 1T2, et la société américaine à l'*American Arbitration Commission*, 140 West 51st Street, New York (New York) 10020.

VIII 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'étampe, ou par lettrage du moule, par gravure ou au moyen de plaques métalliques solidement fixées.

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

Indication de la composition

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

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

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

Étiquetage des aliments

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

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

Interdictions et restrictions à l'importation

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

Animaux

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

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

Végétaux et produits végétaux

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

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

Expéditions postales

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

Lorsque l'expédition se compose de plusieurs colis, il faut inscrire sur celui qui renferme la facture commerciale la mention "Invoice Enclosed" (facture incluse); les autres colis de la même

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

Renvoi de marchandises américaines

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

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

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

Droits de douane sur les contenants

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

- 1) les contenants et récipients américains, y compris les pièces et les douves fabriquées aux États-Unis et destinées à y revenir sous forme de boîtes et de tonneaux chargés de marchandises;
- 2) les contenants étrangers qu'on a précédemment importés et dont les droits de douane, le cas échéant, ont été acquittés;
- 3) les contenants que le Secrétaire du Trésor qualifie d'instruments d'échanges internationaux.

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

IX ADRESSES UTILES

BANQUES

CALIFORNIE (NORD)

Banques canadiennes

La Banque de la Colombie-Britannique
300 Montgomery Street
San Francisco, CA 94104
Tél. (415) 788-7373

La Banque de Montréal
333 California Street
San Francisco, CA 94104
Tél. (415) 391-8060

La Banque de Nouvelle-Écosse
315 California Street
San Francisco, CA 94104
Tél. (415) 986-1100

La Banque canadienne impériale de
commerce
340 Pine Street
San Francisco, CA 94104
Tél. (415) 397-0963

La Banque royale du Canada
560 California Street
San Francisco, CA 94104
Tél. (415) 986-1700

La Banque Toronto-Dominion
100 Sansome Street
San Francisco, CA 94104
Tél. (415) 989-4900

Principales banques américaines

Bank of America, NT & SA
Bank of America Center
San Francisco, CA 94120
Tél. (415) 622-3456

Bank of California, N.A.
400 California Street
San Francisco, CA 94145
Tél. (415) 765-0400

Wells Fargo Bank, N.A.
464 California Street
San Francisco, CA 94120
Tél. (415) 396-0123

CALIFORNIE (SUD)

Banques canadiennes

Banque royale du Canada
1221-510 West Sixth Street
Los Angeles, CA 90014
Tél. (213) 623-2371

Banque canadienne de Californie
(Banque de commerce)
700 South Flower Street
Los Angeles, CA 90017
Tél. (213) 626-9771

Banque Toronto-Dominion de Californie
888 West Sixth Street
Los Angeles, CA 90017
Tél. (213) 489-3080

Banque de Montréal
257 C Street
San Diego, CA
Tél. (714) 234-8561

Banque mercantile du Canada
515 South Flower Street
Los Angeles, CA 90014
Tél. (213) 990-3674

Banque de Montréal
811 Wilshire Boulevard
Los Angeles, CA 90017
Tél. (213) 624-0255

Banque de Nouvelle-Écosse
Pacific Mutual Building, Suite 921
523 West Sixth Street
Los Angeles, CA 90014
Tél. (213) 624-1883

Banque canadienne de Californie
770 B Street
San Diego, CA
Tél. (714) 234-8711

Principales banques américaines

Bank of America
Southern California, H.Q.
555 South Flower
Los Angeles, CA
Tél. (213) 683-4567

Crocker National Bank
611 West Sixth Street
Los Angeles, CA
Tél. (213) 613-6211

United California Bank
707 Wilshire Boulevard
Los Angeles, CA
Tél. (213) 614-4111

WASHINGTON

Banques canadiennes

Banque canadienne impériale de commerce
901-2nd Avenue
Seattle, WA 98104
Tél. (206) 223-7951

Principales banques américaines

Seattle First National Bank
1001-4th Avenue
Seattle, WA 98124
Tél. (206) 583-3131

Rainier National Bank
One Rainier Square
Seattle, WA 98124
Tél. (206) 621-4111

Pacific National Bank of Washington
1215-4th Avenue
Seattle, WA 98111
Tél. (206) 292-3111

Peoples Bank of Washington
1414-4th Avenue
Seattle, WA 98111
Tél. (206) 344-2300

OREGON

Banques canadiennes

Banque canadienne impériale de commerce
504 Southwest 6th Avenue
Portland, OR 97210
Tél. (503) 228-8493

The U.S. National Bank of Oregon
309 Southwest 6th Avenue
Portland, OR 97208
Tél. (503) 225-6111

Principales banques américaines

First National Bank of Oregon
1300 Southwest 5th Avenue
Portland, Oregon 97208
Tél. (503) 225-2111

The Oregon Bank
319 Southwest Washington
Portland, OR 97208
Tél. (503) 222-7777

ALASKA**Principales banques américaines**

National Bank of Alaska
446 West 4th Avenue
Anchorage, AK 99510
Tél. (907) 272-5544

Peoples Bank & Trust Co.
644 West 8th Avenue
Anchorage, AK
Tél. (907) 279-7511

Alaska Statebank
5th and E Streets
Anchorage, AK 99510
Tél. (907) 277-5661

HAWAII**Principales banques américaines**

Bank of Hawaii
Financial Plaza of the Pacific
Honolulu, HI
Tél. (808) 537-8111

Central Bank of the Pacific
50 North King Street
Honolulu, HI
Tél. (808) 525-6400

Bank of Honolulu
841 Bishop Street
Honolulu, HI 96813
Tél. (808) 523-2461

First Hawaiian Bank
161 South King
Honolulu, HI
Tél. (808) 525-7000

Hawaii National Bank
120 South King
Honolulu, HI
Tél. (808) 538-5111

COURTIERS EN DOUANE**CALIFORNIE (NORD)**

P.W. Bellingall, Inc.
330 Jackson Street
San Francisco, CA 94120
Tél. (415) 781-8640

International Expeditors, Inc.
9 First Street
San Francisco, CA 94105
Tél. (415) 982-6881

Cardinal International
1332 Marsten Road
Burlingame, CA 94010
Tél. (415) 348-3318

International Freight Services
859 Cowan Road
Burlingame, CA 94010
Tél. (415) 692-1632

Thomas J. Crowley
P.O. Box 2548
South San Francisco, CA 94080
Tél. (415) 583-4030

John R. Lindsay
1342 Marsten Road
Burlingame, CA 94010
Tél. (415) 348-1232

G.M. Miller & Co. International
 139 Mitchell Avenue
 South San Francisco, CA 94090
 Tél. (415) 583-2815

CALIFORNIE (SUD)

American Oceanair Express
 10910 La Cienega Bl Ing.
 Los Angeles, CA 90045
 Tél. (213) 776-5181

Richard L. Jones
 475 River Road
 Calexico, CA 92231
 Tél. (714) 357-3177

Andrews International
 11209 La Cienega Bl.
 Los Angeles, CA 90045
 Tél. (213) 776-3150

Porter International Inc.
 5758 West Century Boulevard
 Los Angeles, CA 90045
 Tél. (213) 646-4803

Behring International Inc.
 10834 S. La Cienega Bl Ing.
 Los Angeles, CA 90045
 Tél. (213) 776-7800

Mark F. Samuels & Co.
 1110 West Pico
 Los Angeles, CA 90115
 Tél. (213) 749-7127

Castelazo & Associates
 5420 West 104th
 Los Angeles, CA 90045
 Tél. (213) 776-6031

Southwest Brokers Inc.
 650 East San Ysidro Bl.
 San Ysidro, CA 92073
 Tél. (714) 428-4403

Frank P Dow Co. Inc.
 333 South Flower
 Los Angeles, CA 90017
 Tél. (213) 489-7630

Jas G. Wiley
 408 South Spring
 Los Angeles, CA 90013
 Tél. (213) 628-8344

WASHINGTON

George S. Bush & Co. Inc.
 811-1st Avenue
 Seattle, WA 98104
 Tél. (206) 623-2593

B.R. Anderson & Co.
 1000-2nd Avenue
 Seattle, WA 98104
 Tél. (206) 623-1346

Frank P. Dow Co. Inc.
 Olympic National Life Building
 914-2nd Avenue
 Seattle, WA 98104
 Tél. (206) 622-1360

Norman G. Jensen Inc.
 Central Building, 810-3rd Avenue
 Seattle, WA 98104
 Tél. (206) 623-7893

Arthur J. Fritz & Co. Inc.
 2nd Avenue and University Building
 Seattle, WA 98104
 Tél. (206) 623-4971

OREGON

George S. Bush & Co. Inc.
520 Northwest Irving
Portland, OR 97204
Tél. (503) 228-6501

Arthur J. Fritz & Co.
515 Board of Trade Building
310 Southwest 4th Avenue
Portland, OR 97204
Tél. (503) 222-9131

Frank P. Dow Co. Inc.
Oregon Pioneer Building
320 Southwest Stark Street
Portland, OR 97204
Tél. (503) 227-6458

Ted L. Rausch Co. of Oregon
Oregon Pioneer Building
320 Southwest Stark Street
Portland, OR 97204
Tél. (503) 248-1022

ALASKA

Perman Stoler
International Airport
P.O. Box 6066 Annex
Anchorage, AK 99502
Tél. (907) 277-2604

Marvin H. Parker
737 - H
Anchorage, AK 99501
Tél. (907) 272-2553

HAWAII

American Customs Brokerage
Company Inc.
700 Bishop Street
Honolulu, HI 96813
Tél. (808) 537-6102

Waldron-Loudon Inc.
550 North Nimitz Highway
Honolulu, HI 96817
Tél. (808) 538-6984

Arthur J. Fritz & Co. of Hawaii Inc.
333 South Queen, Room 206
Honolulu, HI 96813
Tél. (808) 533-6088

SERVICES AÉRIENS**CALIFORNIE (NORD)**

Air Canada
323 Geary Street
San Francisco, CA 94102
Tél. (415) 397-5761

United Airlines
International Airport
San Francisco, CA 94128
Tél. (415) 761-4212

American Airlines
International Airport
San Francisco, CA 94128
Tél. (415) 761-1300

Western Airlines
International Airport
San Francisco, CA 94128
Tél. (415) 877-1414

CP Air
International Airport
San Francisco, CA 94128
Tél. (415) 877-5960

CALIFORNIE (SUD)

Air Canada
Los Angeles International Airport
Los Angeles, CA
Tél. (213) 776-7000

United Airlines
Los Angeles International Airport
Los Angeles, CA
Tél. (213) 673-1770

American Airlines
Los Angeles International Airport
Los Angeles, CA
Tél. (213) 937-6811

Western Airlines
Los Angeles International Airport
Los Angeles, CA
Tél. (213) 776-2311

CP Air
625 West 6th Street
Los Angeles, CA
Tél. (213) 625-0131

HAWAII

CP Air
2149 Kalakaua
Honolulu, HI 96815
Tél. (808) 845-9324

Western Airlines
1965 Bishop
Honolulu, HI
Tél. (808) 946-7711

United Airlines
1077 Bishop
Honolulu, HI
Tél. (808) 547-2211

WASHINGTON

Air Canada
(Billets: City Ticket Office)
1304-4th Avenue
Seattle, WA 98101
Tél. (206) 622-4295

United Airlines
Seattle/Tacoma Airport
Seattle, WA
Tél. (206) 682-3700
(Billets: City Ticket Office)
4th and University
Tél. (206) 682-3700

CP Air
(Billets: City Ticket Office)
1315-4th Avenue
Seattle, WA
Tél. (206) 628-2717

Western Airlines
Air Cargo
Seattle/Tacoma Airport
Seattle, WA
Tél. (206) 433-4900
(Billets: City Ticket Office)
1339-4th Avenue
Tél. (206) 433-4711

Pacific Western Airlines
Seattle/Tacoma Airport
Seattle, WA
Tél. (206) 433-5088

Hughes Airwest
 Air Freight Service
 Seattle/Tacoma Airport
 Seattle, WA
 (Billets: City Ticket Office)
 1301-4th Avenue
 Seattle, WA
 Tél. (206) 285-1234

Alaska Airlines Inc.
 Air Freight
 Seattle/Tacoma Airport
 Seattle, WA
 Tél. (206) 433-3266
 (Billets: City Ticket Office)
 1225-4th Avenue
 Tél. (206) 433-3100

Northwest Airlines Inc.
 Air Freight Service
 Seattle/Tacoma Airport
 Tél. (206) 433-3747
 (Billets: City Ticket Office)
 403 University Way
 Seattle, WA
 Tél. (206) 433-3500

COMPAGNIES DE PAQUEBOTS DESSERVANT LA CÔTE OUEST, AVEC BUREAUX À HAWAII

Transporteurs et agents régionaux	Régions desservies	Horaire
United States Lines (Davies Marine Agencies) 841 Bishop Honolulu HI 96813	Côte est Côte ouest Hawaii et Extrême Orient	Hebdomadaire
Bakke Steamship (Hawaii Freight Lines) Pier 8 Honolulu, HI 96813	Canada, Hawaii Australie et Nouvelle-Zélande	Mensuel
Columbus Line (Matson) 677 Ala Moana, Suite 1016 Pier 8 Honolulu, HI 96814	N-O Canada, côte ouest, Hawaii, Nouvelle-Zélande et Australie	Aux deux semaines
States Steamship (ORTW) Pier 24 Honolulu, HI 96817	Côte ouest, Hawaii et Extrême-Orient	Deux fois par mois
* Matson Navigation Company 677 Ala Moana Honolulu, HI 96814	Côte ouest, Hawaii et Guam	Hebdomadaire

* La société Matson transporte la majorité des cargaisons du continent aux ports hawaiiens.

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. Boîte 6148 Saint-Jean (Terre-Neuve) A1C 5X8	Tél. (709) 737-5511 Télex 016-4749
NOUVELLE-ÉCOSSE	Suite 1124 Duke Tower 5251 Duke Street Scotia Square Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1N9	Tél. (902) 426-7540 Télex 019-21829
NOUVEAU-BRUNSWICK	Suite 642, 440 King Street Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H8	Tél. (506) 452-3190 Télex 014-46140
ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	Dominion Building C.P. 2289 97 Queen Street Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 Télex 014-44129
QUÉBEC	Suite 620 2, Place Québec Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex 051-3312
	C.P. 1270, Station B Suite 600 685, rue Cathcart Montréal (Québec) H3B 3K9	Tél. (514) 283-6254 Télex 012-0280
ONTARIO	Commerce Court West 51st floor C.P. 325 Toronto (Ontario) M5L 1G1	Tél. (416) 369-3711 Télex 065-24378
MANITOBA	507 Manulife House 386 Broadway Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 3R6	Tél. (204) 949-2381 Télex 075-7624
SASKATCHEWAN	Pièce 980 2002 Victoria Avenue Regina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél. (306) 569-5020 Telex 071-2745

ALBERTA
TERRITOIRES DU
NORD-OUEST

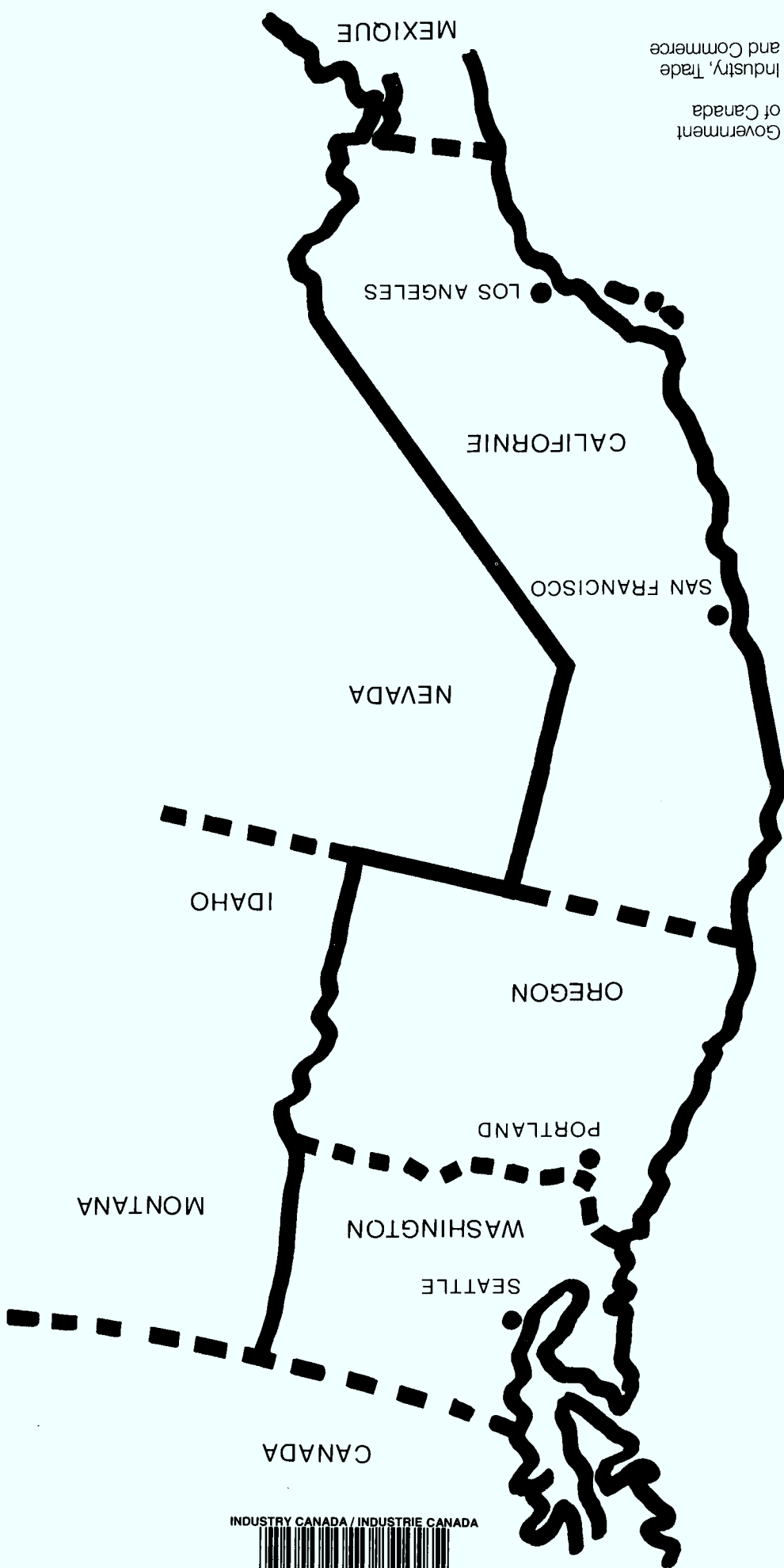
500 Macdonald Place
9939 Jasper Avenue
Edmonton (Alberta)
T5J 2W8

Tél. (403) 425-6330
Télex 037-2762

COLOMBIE-
BRITANNIQUE
YUKON

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

Tél. (604) 666-1434
Télex 04-51191



Industry, Trade
and Commerce

Government
of Canada

Gouvernement
du Canada



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222379