

marchés
pour
l'exportation
canadienne

ETATS-UNIS

EST DU MIDWEST

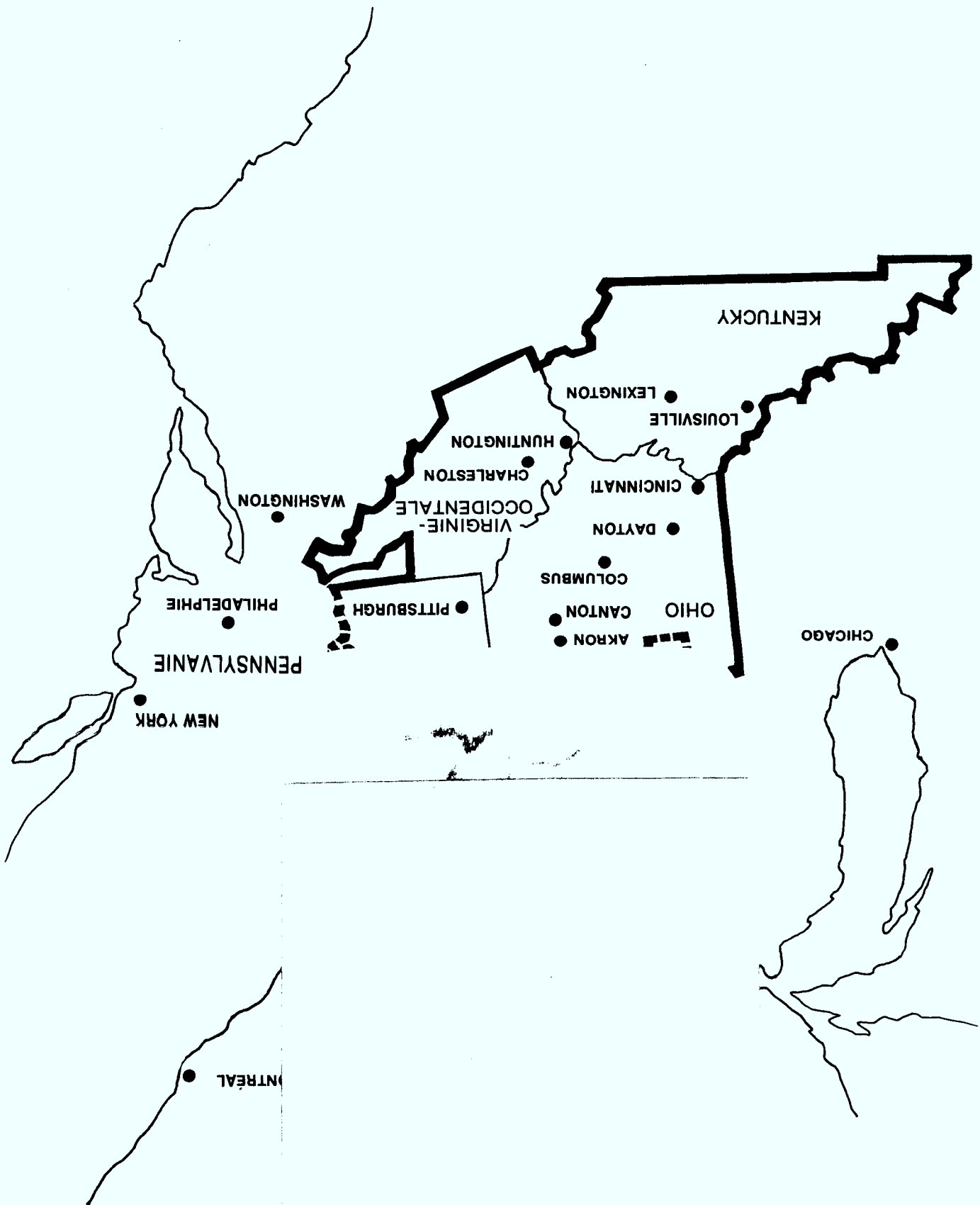


TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LE MARCHÉ	5
MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE	6
II ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	8
EST DU MIDWEST	13
III LA VENTE DANS L'	13
IV SERVICES AUX EXPORTATEURS	15
V DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	16
VI VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS L'EST DU MIDWEST	25
VII ADRESSES UTILES	27
ANNEXE I : COMTÉS DE LA PENNSYLVANIE	
BUREAU COMMERCIAL:	TERRITOIRE:
CLEVELAND	l'Ohio, le Kentucky, la Virginie-Occidentale, l'Ouest de la Pennsylvanie
ANNEXE II : STATISTIQUES	30

RENSEIGNEMENTS:

Division commerciale
Consulat du Canada
Illuminating Building
55 Public Square
Cleveland (Ohio) 44113
Tél: (216) 771-0151
Télex: 009-85364 (DOMCAN CLV)

Bureau de développement du marché
des États-Unis
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Ontario K1A 0H5
Tél. 593-5467
Télex: 053-4124

Ottawa, Canada, 1981

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LE MARCHÉ	5
I RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	6
II ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	8
III LA VENTE DANS L'EST DU MIDWEST	13
IV SERVICES AUX EXPORTATEURS	15
V DOCUMENTS ET RÉGLEMENTS DOUANIERS	16
VI VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS L'EST DU MIDWEST	26
VII ADRESSES UTILES	27
ANNEXE I : COMTÉS DE LA PENNSYLVANIE DESSERVIS PAR LE CONSULAT DU CANADA À CLEVELAND	29
ANNEXE II : STATISTIQUES	30

LE MARCHÉ

(* Dénote une estimation pour 1979)

Superficie: 317 156 km² (122 459 milles carrés)
 Population: 19 815 500 habitants*
 Revenu moyen par habitant: \$8 904*
 Valeur ajoutée par la fabrication (en 1977): \$50 milliards

Ohio

À l'exclusion de Toledo (soit les comtés de Lucas et de Wood)

Superficie: 106 754 km² (41 222 milles carrés)

Population: 10 236 000 habitants*

Capitale: Columbus

Revenu par habitant: \$8 905*

Principaux centres commerciaux: Cleveland, Cincinnati, Columbus, Dayton, Akron, Canton et Youngstown

Principales industries: matériel de transport, métaux de première transformation, produits métalliques ouvrés, caoutchouc et plastiques, machines, matériel électrique, produits alimentaires et connexes, mines et produits chimiques

Valeur ajoutée par la fabrication (en 1978): \$37,7 milliards

Ouest de la Pennsylvanie

Superficie: 50 922 km² (19 661 milles carrés)

Population: 4 139 500 habitants*

Capitale: Harrisburg (Consulat à Philadelphie)

Revenu par habitant: \$8 922*

Principaux centres commerciaux: Pittsburgh et Erie

Principales industries: métaux de première transformation, produits métalliques ouvrés, mines, machines, matériel de transport, vêtements et textiles, produits électriques et électroniques, produits chimiques et produits alimentaires.

Valeur ajoutée par la fabrication (en 1977): \$9,5 milliards

Kentucky

Superficie: 104 622 km² (40 395 milles carrés)

Population: 3 554 300 habitants*

Capitale: Frankfort

Revenu par habitant: \$7 616*

Principaux centres commerciaux: Louisville et Lexington

Principales industries: mines, vêtements et produits textiles, bois de sciage, tabac, chevaux, produits alimentaires, métalliques et chimiques, matériel de transport et matériel électrique.

Valeur ajoutée par la fabrication: \$8,6 milliards*

Virginie-Occidentale

Superficie: 54 858 km² (21 181 milles carrés)

Population (en 1979): 1 885 000 habitants

Capitale: Charleston

Revenu par habitant: \$7 623*

Principaux centres commerciaux: Huntington et Charleston

Principales industries: mines, métaux de première transformation, produits chimiques et connexes, produits alimentaires et connexes.

Valeur ajoutée par la fabrication: \$3,6 milliards*

I. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Superficie et géographie

La division commerciale du consulat du Canada à Cleveland dessert les États de l'Ohio (sauf les comtés de Lucas et de Wood), du Kentucky et de la Virginie-Occidentale, ainsi que l'Ouest de la Pennsylvanie. L'annexe 1 contient la liste des comtés de ce dernier État dont le service est assuré par le consulat du Canada. Bien que cette région ait une superficie totale quelque peu inférieure au tiers du territoire de l'Ontario, elle compte presque autant d'habitants que le Canada. On accède à cette région principalement par les villes de Detroit ou de Buffalo ou par les transporteurs aériens commerciaux, même si une frontière commune avec le Canada traverse le lac Érié.

À l'instar de son économie, le relief de la région est varié, passant des contreforts ondulants des Alleghanys à l'est aux plaines sans aspérités du Midwest. La proximité du lac Érié offre toutefois d'excellentes installations portuaires pour la manutention des marchandises en vrac provenant du Canada.

Climat

Le climat suit les cycles saisonniers du Midwest, les secteurs du nord subissant l'influence fortement modifiante du lac Érié. Il en résulte moins de journées dont la température dépasse 32°C (90°F) que dans la plupart des grandes villes du nord et, aussi, des hivers plus doux.

Heure locale

L'heure normale de l'Est est de règle dans la région.

Poids et mesures, électricité

Les mesures américaines qui diffèrent des mesures canadiennes sont les suivantes:

Une chopine américaine	— 16 onces liquides	— 473,1 ml
Une pinte américaine	— 32 onces liquides	— 946,2 ml
Un gallon américain	— 128 onces liquides	— 3,8 litres
Un gallon impérial	— 1,2 gallon (É.U.)	— 4,5 litres

Pour l'usage habituel, ménager ou autre, l'énergie électrique est le courant alternatif de 115 volts, 60 cycles.

Jours fériés observés aux États-Unis*

Jour de l'An	1 ^{er} janvier
Anniversaire de Washington	troisième lundi de février
Jour du Souvenir	dernier lundi de mai
Fête de l'Indépendance	4 juillet
Fête du Travail	premier lundi de septembre
Fête de Christophe Colomb	deuxième lundi d'octobre
Fête des anciens combattants	11 novembre
Jour de l'Action de Grâce	quatrième jeudi de novembre
Noël	25 décembre

* Vous feriez bien de vérifier auprès de la division commerciale du consulat général du Canada à Cleveland au sujet de jours fériés aux États-Unis qui pourraient influencer sur vos projets de visite.

Le consulat général reconnaît onze congés statutaires consistant en certains congés canadiens et américains combinés.

Modes de transport

Lignes aériennes

Les compagnies aériennes suivantes offrent un service quotidien:

Air Canada	Cleveland-London-Toronto Cleveland-Toronto
U.S. Air	Cleveland-Toronto Pittsburgh-Hamilton-Toronto Cleveland-Montréal
Nordair	Pittsburgh-Toronto Pittsburgh-Montréal

Toutes les autres villes sont desservies par des routes aériennes interurbaines.

Transport ferroviaire

Il n'y a pas de services voyageurs reliant directement ce territoire et le Canada. Toutefois, le CP Rail (fret) et le CN (fret) ont des bureaux à Cleveland.

Camionnage

Des accords sur le service de camionnage peuvent être conclus avec la plupart des transporteurs canadiens.

Transport maritime

Il n'existe pas de services passagers entre le territoire et le Canada. Par contre, des vraquiers voyagent entre le Canada et les grands ports de Cleveland (Ohio), de Toledo (Ohio) et d'Erie (Pennsylvanie).

Transport routier

Un excellent réseau routier sillonne le territoire.

Tableau des distances routières

De	À Cleveland	À Pittsburgh	À Cincinnati
Toronto	486 km (302 mi.)	518 km (322 mi.)	801 km (498 mi.)
Montréal	957 km (595 mi.)	993 km (617 mi.)	1 363 km (847 mi.)
Windsor	275 km (171 mi.)	476 km (296 mi.)	428 km (266 mi.)

Principales villes (populations des régions métropolitaines en 1979):

Pittsburgh (Pennsylvanie) 2 249 700 habitants

Cleveland (Ohio) 1 934 400 habitants

Cincinnati (Ohio) 1 385 800 habitants

Columbus (Ohio) 1 110 200 habitants

Louisville (Kentucky) 893 400 habitants

Dayton (Ohio) 838 100 habitants

Akron (Ohio) 659 500 habitants

Canton (Ohio) 407 800 habitants

Huntington (Virginie-Occidentale) - Ashland (Kentucky) 302 000 habitants

Lexington - Fayette (Kentucky) 309 000 habitants

Erie (Pennsylvanie) 268 300 habitants

Charleston (Virginie-Occidentale) 260 000 habitants

II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

Aperçu

La ville de Cleveland est sise au centre du coeur financier et industriel des États-Unis et du Canada. Le territoire commercial desservi par le consulat est composé de l'Ohio, de la Virginie-Occidentale, du Kentucky et de l'Ouest de la Pennsylvanie. Ce territoire compte presque autant d'habitants que le Canada, mais son produit national brut est supérieur à celui du Canada. En 1979, les échanges commerciaux entre ce territoire et le Canada ont atteint le niveau sans précédent de \$6 (Can) milliards. En 1980, les exportations canadiennes à destination de cette région ont totalisé \$3,8 milliards.

Les frontières géographiques du territoire commercial et industriel sont déterminées par l'importance de ce secteur, qui est le centre national, tant de l'industrie que de la commercialisation de l'acier, de l'automobile, des pneumatiques, du charbon, des machines-outils, des peintures et des pigments. En outre, l'agriculture est très développée sur ce territoire, et les entreprises agricoles constituent une part importante de la base de l'économie. Cinquante-trois des 500 plus grandes sociétés inscrites sur la liste *Fortune 1000*, ainsi que 60 des 500 suivantes, ont leur siège social dans cette région. Un corridor industriel de production électricité-électronique se développe progressivement dans le sud-ouest de l'Ohio et vient compléter les activités des fabricants de composants électriques et électroniques déjà établis.

Ohio

L'Ohio se classe au troisième rang parmi les États les plus industrialisés du pays. Il compte parmi les États les plus prospères pour ce qui est des recettes de l'élevage et des récoltes, et il est un des plus grands producteurs de chaux, de charbon et de coke.

L'Ohio est sans rival aux États-Unis pour la fabrication d'une vaste gamme de produits, dont des pneus, des machines de bureau, des matrices de machines-outils, de l'outillage et des articles en argile. La production du fer, de l'acier et d'autres métaux, ainsi que la fabrication d'automobiles, de bateaux, de machines industrielles et électriques, d'appareils électroménagers, de produits chimiques et de matières plastiques ajoutent à la valeur de la production.

Ouest de la Pennsylvanie

Le secteur manufacturier dépend principalement de l'industrie de l'acier, qui est concentrée dans la région de Pittsburgh. La Pennsylvanie occupe le premier rang dans le domaine de la fabrication du fil d'acier et d'éléments de charpente métallique. Ceci tient, pour une bonne part, au fait que cet État est le troisième producteur de charbon des États-Unis. Il produit, en outre, d'importantes quantités de pierre à chaux, de fer, de ciment, de pierre et de pétrole, ainsi que des argiles et du zinc. Parmi d'autres éléments intégrants de l'économie de l'Ohio, on note la fabrication de machines, de matériel de conditionnement des aliments, de produits chimiques et métalliques, de matériel de transport et de vêtements. De plus, les sols agricoles fertiles de la région offrent d'excellents pâturages pour les bestiaux et permettent des récoltes abondantes de fruits comme le raisin, les pêches, les pommes et les cerises.

Kentucky

L'économie du Kentucky dépend fortement de l'exploitation minière et forestière ainsi que de l'agriculture. Cet État est le plus grand producteur de charbon des États-Unis; la production de la fluorine, de l'argile, de la pierre, du pétrole et du gaz naturel y est aussi considérable. Le secteur manufacturier s'accroît et se diversifie, la transformation des produits alimentaires (y compris les boissons), les produits du tabac, les machines, les produits chimiques, les vêtements et le matériel de transport étant les principaux secteurs d'activité.

Virginie-Occidentale

L'économie de la Virginie-Occidentale dépend encore plus des charbonnages que celle du Kentucky. Sa géographie ne lui permet pas des recettes agricoles bien importantes, bien qu'on y retrouve certaines fermes laitières et avicoles ainsi que plusieurs fermes d'élevage.

La fabrication de produits chimiques et de tissus synthétiques, mettant en valeur les richesses naturelles de l'État, est une importante contribution à la valeur ajoutée par l'industrie de la fabrication. La production de l'acier, du verre et des poteries assure la diversification de ce secteur.

PRINCIPAUX SECTEURS INDUSTRIELS DE LA RÉGION

Grâce à la force de son économie et à la diversité de ses activités manufacturières, le territoire offre aux fabricants canadiens des débouchés pour la vente de plusieurs produits finis, notamment de matériel mécanique, électrique et électronique, de matériaux de construction,

de produits alimentaires et de consommation. Des débouchés existent également pour la vente de divers services.

Industries des métaux de première transformation

Ce secteur industriel constitue le principal employeur du territoire. Ses établissements sont situés surtout dans le nord-est de l'Ohio et dans l'ouest de la Pennsylvanie. En plus d'usines de première transformation de l'acier, on compte un bon nombre de fonderies et d'usines de moulage et d'étirage. Le Canada fournit à cette région des quantités considérables de matières premières, notamment des concentrés et des minerais.

Machines

Le nord-est et le sud-ouest de l'Ohio, l'ouest de la Pennsylvanie et le nord du Kentucky sont les principales régions manufacturières de machines, de matériel pour la construction, de machinerie industrielle, de machines-outils, de pompes et de matériel de pompage ainsi que de paliers à billes et à rouleaux. Ces domaines continuent d'être des débouchés intéressants pour la vente de pièces moulées et de pièces forgées canadiennes.

Produits métalliques ouvrés

Le marché de l'Ohio, dans son ensemble, offre des possibilités considérables pour la production de pièces forgées, de pièces embouties et d'autres éléments fondamentaux, étant donné la présence de fabricants de matériel de construction et d'automobiles. En outre, la compétence montrée par cet État dans la fabrication de produits de métal de première transformation et de machines-outils favorise la production dans des secteurs connexes. Les principaux produits fabriqués dans l'Ohio sont: des articles de quincaillerie, des cadres de porte, des profilés d'acier, des attaches, des pièces forgées, des pièces embouties, des soupapes et des raccords de tuyauterie. Il existe également un débouché potentiel pour la vente de composants fabriqués au Canada.

Matériel et fournitures électriques

Toutes les régions métropolitaines comptent des fabricants importants dans ce secteur, particulièrement des fabricants de moteurs électriques, de génératrices, d'appareils électroménagers, de matériel téléphonique et de télécommunication. Dayton (Ohio) est probablement la capitale nord-américaine des machines de bureau. Avec une telle activité, il existe certainement des marchés à conquérir.

Matériel de transport

Ce territoire se classe au deuxième rang dans le pays, après l'État du Michigan, pour la fabrication de pièces d'automobile et le montage de véhicules. Bien que les bureaux principaux des sociétés achètent une bonne partie des articles de production chez d'autres grandes sociétés, il se fait un nombre substantiel d'achats sur le marché local. En ce qui a trait au marché de l'après-vente, la plupart des ventes se font directement aux grossistes.

La région produit quelques moteurs et pièces d'aéronefs pour le marché du matériel militaire.

L'Accord canado-américain sur l'automobile (quant aux pièces d'origine de fabrication) et le Programme canado-américain de partage de la production de défense permettent aux exportateurs canadiens de bénéficier de débouchés privilégiés sur le marché du matériel de transport (voir le chapitre V, "Documents et Règlements Douaniers").

Produits chimiques et produits connexes

Les fabricants de ce secteur industriel ont eu tendance à s'établir le long des diverses rivières qui forment les frontières entre l'Ohio et la Virginie-Occidentale. Des usines sont aussi implantées dans les grandes régions métropolitaines. Ce secteur industriel de l'Ohio produit principalement des peintures, des vernis, de la verrerie, des textiles synthétiques, des produits chimiques industriels et certaines préparations chimiques.

Produits en caoutchouc et en matières plastiques

Akron (Ohio) est le centre de la fabrication, de la recherche et du développement de l'industrie de caoutchouc des États-Unis, et ses entreprises s'intéressent principalement à la fabrication de pneus et de vêtements en caoutchouc ainsi qu'à celle de produits connexes spéciaux. De plus, la région est un centre important de fabrication de produits en matières plastiques destinés à la consommation industrielle.

Matériel de défense

L'accès au marché américain du matériel de défense est facilité par les Accords canado-américains de partage du développement et de la production du matériel de défense, en vertu desquels des produits canadiens peuvent être importés aux États-Unis en franchise, et sans être soumis aux restrictions du *Buy America Act*. Les acheteurs locaux évalueront donc les sociétés canadiennes selon la même formule de prix-qualité-livraison qui s'applique à leurs fournisseurs américains.

Pour obtenir des renseignements sur les ventes au département de la Défense des États-Unis, aux entrepreneurs de matériel de défense américains ainsi que sur l'Accord canado-américain de partage de la production de matériel de défense, veuillez vous adresser au:

Chef de la Division des États-Unis
Direction des programmes de défense (32)
Ministère de l'Industrie et du Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0H5

Les industries du matériel de défense mènent d'importantes activités de recherche, de développement et d'approvisionnement sur le territoire desservi par la mission. Le consulat du Canada, à Cleveland, possède un agent de commerce sur la Base Wright Patterson de l'armée de l'air, à Dayton (Ohio), qui est chargé de trouver des débouchés pour l'industrie canadienne du matériel de défense.

En règle générale, l'activité de la base Wright Patterson concerne les secteurs de l'aérospatiale, d'une part, et de l'électricité et de l'électronique, d'autre part. On y effectue également d'importantes recherches médicales liées à l'espace aérien (par opposition à spatial) et aux dangers que posent les matières toxiques. On y réalise aussi des essais et des mises à

l'épreuve des nouveaux programmes d'armes (tel le réacteur militaire F-16). Les fabricants canadiens qui collaborent aux travaux de recherche et de développement d'un programme ont une meilleure chance d'y participer d'autres manières une fois le programme approuvé et la production commencée. Des firmes canadiennes ont obtenu des débouchés importants grâce à des contrats de sous-traitance dans les secteurs susmentionnés.

Les programmes de recherche coopérative peuvent aussi offrir des débouchés possibles à des firmes canadiennes qualifiées en leur permettant de mettre au point du matériel destiné aux États-Unis. Le financement est partagé également entre le Canada et les États-Unis.

D'autres organismes militaires sur le territoire offrent la possibilité de fabriquer toute une gamme de produits tels que du matériel de construction et des produits connexes (pièces de rechange, quincaillerie et composants électroniques).

Les entreprises souhaitant obtenir de grands contrats de produits, de services, de recherche et de développement auprès d'organismes militaires, ou des sous-contrats auprès de grands producteurs de matériel de défense situés sur ce territoire, doivent s'adresser au délégué commercial de la base Wright Patterson de l'armée de l'air:

Directeur, Production de matériel de défense
 Ministère de l'Industrie et du Commerce
 Wright Patterson Air Force Base, OH 45433, U.S.A.
 Téléphone: (513) 255-4537
 4492
 4493

À noter également que la Corporation commerciale canadienne (CCC) reçoit des appels d'offre des organismes d'approvisionnement de matériel militaire américains; les fournisseurs souhaitant obtenir des renseignements sur ces débouchés devraient communiquer avec la CCC. Ils peuvent recevoir les appels d'offre directement s'ils sont inscrits sur leurs listes de fournisseurs. Toutefois, les soumissions doivent habituellement être présentées par l'entremise de la CCC.

PERSPECTIVES D'EXPORTATION

Le principal catalyste économique du territoire desservi par la mission est l'acier, produit pour lequel la demande continuera d'être forte pour l'industrie de l'automobile; la reconstruction de vieux ponts, barrages, écluses, chemins de fer et installations portuaires; et pour l'amélioration des installations et du matériel de défense. Le secteur agricole — le plus important de l'Ohio — constitue un marché attrayant pour les producteurs canadiens de machines agricoles.

Les promoteurs et les fabricants canadiens de matériaux de construction peuvent profiter des débouchés offerts par l'expansion commerciale très forte du territoire. Le boom de la construction commerciale crée également, pour les fabricants de meubles et les designers d'intérieurs canadiens, un marché lucratif et permanent qui est, en outre, situé à proximité. Le marché de la navigation de loisir du lac Érié offre d'excellentes perspectives aux fabricants canadiens de bateaux et d'accessoires. Le style de vie en Ohio et dans l'ouest de la Pennsylvanie est très semblable à celui du Canada, ce qui constitue un avantage important pour les fabricants canadiens de produits de consommation, qui peuvent profiter d'un important marché avoisinant et riche.

III. LA VENTE DANS L'EST DU MIDWEST

La réputation du Canada

Ce marché est accessible aux produits canadiens en raison de sa proximité. Comme 67% de toute l'industrie manufacturière américaine est situé dans un rayon de 800 km de ce marché, les exportateurs canadiens subiront donc une concurrence locale assez vive, de sorte que leurs offres devront être strictement fondées sur la qualité, le service, la livraison et le rendement.

Les fournisseurs canadiens peuvent profiter du fait que les entreprises américaines ne considèrent pas le Canada comme un pays étranger; en conséquence, elles achètent et facturent la marchandise canadienne par l'entremise de leurs services d'achats intérieurs. La proximité du Canada et les relations entre personnes et sociétés rendent ces entreprises accueillantes et les disposent bien à acheter des produits canadiens selon les mêmes modalités que ceux de leurs fournisseurs américains. Toutefois, cela ne veut pas dire que les Canadiens ne doivent pas déployer tous les efforts possibles pour faire accepter leurs produits, pour leur design et leur qualité.

Psychologie de vente

Avant de vendre aux États-Unis, les entreprises canadiennes devraient

1. rechercher constamment des clients
2. créer une impression favorable dès le premier abord, dans une mesure qui n'est pas toujours considérée importante au Canada; et
3. faire les offres de prix, livrer les marchandises et relancer les acheteurs avec autant de dynamisme et de promptitude que leurs concurrents américains.

Démarches initiales

La meilleure façon de vous présenter est d'effectuer une visite personnelle. Vous pouvez par la suite désigner un représentant ou un distributeur, mais les gros acheteurs veulent ordinairement faire la connaissance personnelle de leurs fournisseurs.

Bien souvent, il n'est pas nécessaire de prendre rendez-vous avec les acheteurs, mais il est généralement préférable, par politesse, de commencer par rencontrer le directeur des achats ou son équivalent et de faire par son entremise la connaissance de l'acheteur compétent. Il convient aussi, en pareils cas, de prévenir l'intéressé de votre visite.

Il importe de faire une présentation complète de vos produits dès la première visite. Vous devez présenter votre documentation, les spécifications, les échantillons si possible et tous les renseignements sur les prix, la livraison et le contrôle de la qualité, dont l'acheteur a besoin pour évaluer vos possibilités et les comparer à celles de ses fournisseurs habituels. Beaucoup d'acheteurs tiennent des fiches à jour sur leurs fournisseurs. Le client sera favorablement impressionné si, à votre première visite, vous lui présentez un résumé donnant les renseignements suivants:

- vos nom, adresse et numéro de téléphone,
- les nom, adresse et numéro de téléphone de votre représentant local si vous en avez un,
- la date de fondation de votre entreprise,
- les dimensions de votre usine,
- le nombre de vos employés,
- vos principaux produits,

- l'emplacement de votre usine,
- une description de vos moyens de production et de votre outillage,
- une description de vos moyens et méthodes de contrôle de la qualité,
- les moyens de transport disponibles,
- le volume approximatif de vos ventes annuelles,
- les noms de clients représentatifs, et
- votre état de solvabilité.

Avant de visiter ce territoire, toutefois, nous vous suggérons d'écrire au consulat local du Canada pour obtenir des informations préliminaires sur les possibilités de cette région. Votre lettre devrait contenir les renseignements suivants:

- 1) un résumé de votre expérience antérieure du marché de ce territoire;
- 2) le réseau de distribution que vous avez l'intention d'établir;
- 3) vos prix f.à.b. à votre usine et également c.a.f. à destination (ou à un port d'entrée américain);
- 4) les délais de livraison suite à la réception d'une commande;
- 5) la garantie offerte; et
- 6) le taux de la commission versée au représentant du fabricant ou l'échelle des pourcentages des remises accordées au distributeur.

Visites réciproques

Nombreux sont les services d'achats qui examinent sur place les installations de leurs nouveaux fournisseurs avant de conclure une entente permanente. Si les clients ne se présentent pas spontanément, il est de bonne stratégie commerciale de les inviter.

Relance de la première visite

Les acheteurs américains s'attendent à de plus fréquentes visites que leurs homologues canadiens. La fréquence des visites peut atteindre une par quinzaine aux périodes les plus actives de l'année. Bien que certaines des entreprises canadiennes n'aient pas un personnel de vente assez nombreux pour tant de visites, il est possible de résoudre le problème en nommant un représentant ou en vendant par l'entremise de courtiers, de revendeurs ou de distributeurs, selon les circonstances.

Prix

Le vendeur doit établir deux prix fermes: à l'usine ou à l'entrepôt de l'acheteur ou à un port d'entrée aux États-Unis, et f.à.b. à son usine canadienne, sans les taxes de vente et d'accise. Indiquez toujours vos prix en devises américaines, sauf avis contraire. Le prix de la marchandise livrée doit comprendre les frais de transport, les droits de douane américains (le cas échéant), les frais de courtage et l'assurance. Les offres doivent être présentées de la même façon que celles des fournisseurs américains. On ne peut demander à l'acheteur de comprendre ou de s'intéresser aux droits de douane ou aux autres problèmes du commerce international: ils sont uniquement du ressort de l'exportateur et sont une exigence des transactions internationales.

Il se peut que les exportateurs canadiens ne jouissent pas du privilège de réviser les prix initiaux comme ils en ont l'habitude dans leur pays. C'est que les acheteurs américains doivent souvent travailler en fonction de délais d'achats et de prix cibles beaucoup plus serrés. Il se peut qu'ils soient obligés de considérer la première offre comme définitive.

Représentant du fabricant

L'agent ou le vendeur à commission est plus généralement employé comme intermédiaire aux États-Unis qu'au Canada. Les meilleurs représentants sont très compétents à cause de leur éducation, de leur formation et de leur expérience. Ils connaissent leurs clients et rendent visite périodiquement, non seulement aux acheteurs, mais aussi aux ingénieurs, aux designers et aux agents de contrôle de la qualité. Le recours aux représentants offre les avantages suivants: économie, relations plus suivies (et parfois para-professionnelles) avec les acheteurs, et rapidité d'intervention pour résoudre les problèmes possibles. Le consulat du Canada à Cleveland tient à jour ses renseignements sur la majorité des représentants dans son territoire commercial, et son personnel est souvent en mesure de donner des conseils utiles aux fabricants canadiens.

Livraison

Il faut que la livraison suive exactement les attentes du client, qui est, aux États-Unis, extrêmement exigeant. De nombreuses usines américaines travaillent avec des réserves de matériel et de composants suffisantes pour un ou deux jours seulement, et un retard de quelques heures peut les forcer à fermer. Si l'on ne respecte pas les délais de livraison, on peut être sûr de ne pas obtenir de nouvelles commandes.

IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Services bancaires

Deux banques canadiennes ont des bureaux dans le territoire. La Banque de Nouvelle-Écosse a le sien à Cleveland, tandis que la Banque Toronto-Dominion est représentée à Pittsburgh. Des représentants d'autres banques canadiennes visitent la région régulièrement. Veuillez vous reporter au chapitre VII de cette brochure, intitulé "Adresses utiles": vous y trouverez la liste de ces banques canadiennes et des banques locales qui desservent ce marché.

Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

Renseignements généraux

On peut obtenir une brochure intitulée *General Information Concerning Patents* en écrivant au 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 être adressées au Commissioner of Patents, Washington (D.C.) 20301.

Les lois américaines sur 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 (avec certaines exceptions).

La plupart des inventeurs ont recours aux services d'un avocat ou d'un agent en brevets. Le Bureau des brevets ne peut recommander un avocat ou un agent en particulier, mais il 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 pour indiquer la source ou l'origine des marchandises. La marque de commerce empêchera d'autres individus d'utiliser la même marque sur des marchandises identiques, mais ne les empêche pas de fabriquer les mêmes marchandises abstraction faite de la marque de commerce.

La procédure d'enregistrement des marques de commerce et quelques renseignements d'ordre général sont exposés dans une brochure intitulée *General Information Concerning Trademarks*, qu'on peut obtenir du Bureau des brevets.

Droits d'auteur

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

(Note: les droits d'auteurs sont enregistrés au Copyright Office de la Bibliothèque du Congrès: le "Patent Office" n'a absolument rien à voir avec les droits d'auteur. On peut se renseigner sur les droits d'auteur auprès du Registrar of Copyrights, Library of Congress, Washington (D.C.) 20540.)

LICENCES ET ENTREPRISES CONJOINTES

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

LA COMMISSION CANADO-AMÉRICAINNE D'ARBITRAGE COMMERCIAL

Cette commission est souvent citée dans les contrats commerciaux entre sociétés 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 RÉGLEMENTS DOUANIERS

Exportations américaines au Canada

Les demandes de renseignements sur l'importation 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 (Nouveau-Brunswick), Halifax ou Saint-Jean (Terre-Neuve).

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 utile d'en préparer au moins cinq. Deux copies numérotées seront alors retournées à l'exportateur, à moins d'indication contraire sur la formule B-13. En faisant ainsi, l'exportateur n'aura 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, les exportateurs canadiens ont besoin de renseignements sur l'accès au marché, qui figurent dans deux catégories fondamentales: les renseignements sur les douanes, et les autres. La première catégorie vise la documentation, la classification tarifaire et la valeur des droits de douane; la deuxième 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 peuvent obtenir tous les renseignements nécessaires sur l'accès au marché pour tous les nouveaux produits à commercialiser aux États-Unis auprès du bureau de la Direction générale des relations avec les États-Unis du ministère de l'Industrie et Commerce, à Ottawa. Le bureau entretient des liens avec la douane américaine et d'autres organismes au nom d'exportateurs canadiens; au cours des années, son personnel 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:

Direction générale des relations
avec les États-Unis
Ministère de l'Industrie et Commerce
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. (613) 996-5471

RÈGLEMENTS DOUANIERS, DOCUMENTATION, CLASSIFICATION TARIFAIRE ET VALEUR EN DOUANE AUX ÉTATS-UNIS

Demandes concernant les décisions anticipées

La direction générale peut obtenir une décision douanière anticipée de Washington ou de New York au nom 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 des difficultés pour l'exportateur.

Renseignements généraux

- a) Nous avons besoin d'une demande écrite, signée par une personne directement intéressée à la question et indiquant que l'envoi 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 ou aéroport d'arrivée prévu aux États-Unis, et une description détaillée de la transaction explicitement liée 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) sa principale utilisation aux États-Unis;
- 3) sa 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 (par poids et volume) et de la valeur de chacun pour en déterminer la valeur et le poids du matériau principal;
- 5) pour les produits 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, nommer son destinataire éventuel;
- 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 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) une description de la nature de la transaction, soit f.à.b., c.a.f. à l'usine ou autre disposition;
- 3) une mention des rapports entre les parties (s'il y a lieu) et de tout rapport entre groupes traitant à distance, indiquer aussi si un organisme est participant, et donner une explication ou copie de tout accord, contrat ou autre document pertinent.

(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 internes

Le paragraphe 177.1 (a) (2) des règlements douaniers des États-Unis (Customs Regulations of the United States) exige que les questions découlant des transactions en cours ou achevées

soient résolues par la procédure d'avis interne (Internal Advice Procedure) au port d'entrée. Cette demande 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 direction générale 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 direction générale 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, le 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 que sa décision repose sur un précédent clair et net. Si l'importateur n'est pas d'accord avec cette décision, il peut la contester et demander une révision 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 direction générale des relations avec les États-Unis peut aider l'importateur et son agent en fournissant des conseils et des suggestions à l'appui de leur cas.

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 de 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 son lieu d'affaires.

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 et 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, dans certains cas, 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 les connaissement d'accompagnement, ou par le porteur d'un 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 fins de dédouanement, a reconnu 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 preuve suffisante du droit d'importation.

Un non-résident des États-Unis, de même qu'une société en nom collectif non-résidente ou 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 détenteur d'un permis aux États-Unis qui puisse donner des renseignements au sujet des services qu'il offre, ainsi que des frais 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; sinon, s'assurer qu'ils sont lisibles. (Remarque: l'emploi d'encre rouge est proscrit.)

Le connaissement

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

La facture

On doit joindre à la déclaration d'entrée une facture douanière (formule 5515) et une facture commerciale 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 marchandise d'une valeur globale inférieure à \$500, comme pour les envois en franchise ou ceux frappés d'un taux de droit particulier.

Renseignements sur la formule 5515

On peut se procurer gratuitement les formules douanières aux consulats des États-Unis au Canada ou les acheter 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 indépendantes de lui, ne peut produire une facture exacte et complète et 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, où 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 sommaire (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 c'est à la personne ou à la société au nom de laquelle la déclaration d'entrée est enregistrée qu'il incombe 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 production);
- les films publicitaires;
- les articles servant à des tests, des expériences ou 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 photographes uniquement à des fins d'illustration;
- l'équipement professionnel, les outils de travail, les pièces de réparation pour l'équipement ou les outils admis dans cette catégorie, le 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 de la douane américaine. Si les échantillons ne sont pas exportés, le voyageur de commerce perd ses privilèges pour les prochains voyages.

STATUTS AMÉRICAINS POUR LES DROITS ANTIDUMPING ET LES DROITS COMPENSATEURS

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

La Loi Américaine sur les Accords Commerciaux a été adoptée le 26 juillet 1979 et englobe les modifications apportées à la loi américaine actuelle sur les droits antidumping et compensateurs en vue de mettre en oeuvre les accords internationaux négociés lors des négociations commerciales multilatérales (round de Toyko) de l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT).

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, elle peut déposer une plainte d'antidumping devant le département du Commerce américain. La pétition d'antidumping doit renfermer des renseignements pour étayer les allégations de dumping, ainsi que des preuves de préjudice subi par l'industrie américaine touchée.

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

(1) Dans les 20 jours suivant la réception de la pétition d'antidumping, le secrétaire au Trésor doit décider s'il y a lieu d'instituer une enquête. S'il détermine que la pétition n'établit pas clairement la base sur laquelle des droits antidumping peuvent être imposés, l'enquête est terminée; si au contraire il détermine qu'elle le fait, une enquête en règle est instituée.

(2) Dans les 45 jours suivant la date à laquelle une pétition est déposée, la Commission sur le commerce international doit déterminer s'il existe un indice raisonnable de préjudice. Dans le cas de la négative, le dossier est fermé.

(3) En règle générale, dans les 160 jours suivant la date à laquelle une pétition est déposée, le secrétaire au Commerce prend une décision préliminaire au sujet du dumping. Si cette décision est affirmative, la permission de liquider la marchandise visée par la décision est suspendue et son entrée est assujettie à un droit provisoire, sous forme de dépôt ou de cautionnement en espèce, et équivalant le montant estimatif dont sa valeur sur les marchés étrangers dépasse le prix américain.

(4) Dans les 75 jours suivant la décision préliminaire, le secrétaire au Commerce rendra une décision au sujet des ventes inférieures à la juste valeur marchande.

(5) La commission doit déterminer un préjudice dans les 120 jours suivant une décision préliminaire affirmative au sujet des ventes inférieures à la juste valeur marchande. Si la commission ne détermine pas de préjudice, le dossier est fermé; toute espèce déposée est remboursée, et tout cautionnement enregistré est libéré. Si la commission détermine un préjudice, le secrétaire au Commerce publiera un décret ordonnant aux douaniers d'évaluer un droit antidumping sur la marchandise équivalant le montant dont la valeur de la marchandise sur le marché d'origine excède le prix demandé au client américain.

(6) Tout décret sur des droits antidumping est soumis automatiquement à un examen annuel, et des demandes de révision seront agréées en tout temps, pourvu qu'elles soient justifiées par des changements de circonstances manifestes.

DROITS COMPENSATEURS

En vertu des statuts américains sur les droits compensateurs, des droits de douane supplémentaires peuvent être imposés sur les articles (qu'ils soient ou non passibles de droits) importés aux États-Unis s'il y a eu prime ou subvention pour la production en usine ou l'exportation. Tous les cas sont toutefois susceptibles d'une décision de la commission concernant le préjudice, et une décision de préjudice peut faire l'objet d'un examen judiciaire devant le tribunal américain du Commerce international (U.S. Court of International Trade).

Pour toute difficulté se rapportant à ce statut, les exportateurs sont invités à communiquer dans les plus brefs délais avec la Direction générale des relations avec les États-Unis, du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Marquage des marchandises

Nom du pays d'origine

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

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 articles arrivent à leur destination ultime.

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 ce 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, leur 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 (FDA) (Administration des Aliments et Drogues) des États-Unis au moment de leur entrée. La FDA 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 de la direction générale des relations avec les 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 et 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 Loi sur les espèces en voie d'extinction (Endangered Species Act), 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 volaille, 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 et 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 département de l'Agriculture (Department of 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 Loi fédérale sur les semences (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 5515) accompagnée d'une facture commerciale. On livre au destinataire les expéditions dont la valeur est inférieure à \$250: le facteur se charge du recouvrement des droits ainsi que les frais de livraison. Les colis contenant des cadeaux authentiques, 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, un particulier ne peut recevoir pour plus de \$25 de cadeaux le même jour. L'envoi de cadeaux n'entraîne aucun 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 direction générale des Relations avec les États-Unis, 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 DANS L'EST DU MIDWEST

Rien ne peut remplacer une visite personnelle. Même si une lettre vaut mieux que rien, elle n'excite pas tellement la curiosité de l'homme d'affaires américain: il veut voir de visu.

Services offerts par le délégué commercial

La division commerciale du consulat du Canada est bien organisée pour établir la liaison entre les hommes d'affaires canadiens et leurs homologues américains de la région. Elle recherche activement des débouchés pour le Canada dans le territoire qu'elle dessert et transmet les renseignements prometteurs aux sociétés qu'elle croit intéressées et en mesure d'y répondre. Elle organise des rencontres entre acheteurs et éventuels vendeurs et leur fournit, au besoin, des conseils utiles. Elle effectue des études de marché d'envergure raisonnable à l'intention des sociétés, représentants, distributeurs ou autres organismes recommandés du Canada. La salle d'exposition du consulat général peut servir à des expositions de produits ou à des démonstrations sur place. Le consulat est ouvert de 9 h à 17 h, du lundi au vendredi.

Communiquez avec le délégué commercial

Lorsque vous préparez votre première tournée commerciale du territoire, prenez soin de prévenir le consulat bien avant votre arrivée. Informez le personnel du but de votre visite et faites-lui parvenir plusieurs feuillets publicitaires sur vos produits. Vous leur rendrez grandement service si vous calculez les prix c.a.f. d'une partie au moins de votre gamme de produits.

Vous devriez inclure également la liste des contacts déjà établis auprès des hommes d'affaires de la région.

Grâce à ces renseignements, le personnel commercial se fera un plaisir de vous dresser un itinéraire provisoire et de prendre, en votre nom, des rendez-vous que vous pourrez confirmer à votre arrivée. Vu le nombre croissant d'hommes d'affaires qui visitent nos postes aux États-Unis, nous vous suggérons de laisser à votre agent de voyages le soin de faire vos réservations d'hôtel.

Quand partir?

Le meilleur moment pour visiter cette région est au cours du printemps et de l'automne. Évitez les périodes du congé de Noël et du jour de l'An ainsi que celles des vacances de juillet-août.

Comment s'y rendre?

Les sociétés aériennes à horaire régulier offrent un bon service. Un excellent réseau routier facilite l'usage de la voiture personnelle ou l'accès par autocar. Il n'existe, pour l'instant, aucun service ferroviaire direct.

Où demeurer?

Reportez-vous au chapitre suivant: vous y trouverez le nom et l'adresse des bons hôtels et motels de la région.

VII. ADRESSES UTILES

Consulat du Canada
55 Public Square
Suite 1008
Cleveland OH 44113
Tél.: (216) 771-0151

Canadian Defence Liaison Office
Wright Patterson Air Force Base OH 45433
Attention: MCLDDP
Tél.: (513) 255-4537

Air Canada
20220 Center Ridge Road
Cleveland OH 44116
Tél.: (216) 333-2810

CP Air
20110 Lorain Road, Suite 3
Cleveland OH 44126
Tél.: (216) 333-6821

CP Rail
Rockefeller Building
Cleveland OH 44113
Tél.: (216) 781-4616

Canadian National
Terminal Tower
Cleveland OH 44113
Tél.: (216) 621-8378

Canada Steamship Lines Limited
55 Public Square
Cleveland OH 44113
Tél.: (216) 621-4926

Banques canadiennes

Banque de Nouvelle-Écosse
1300 East 9th Street
Cleveland OH 44114
Tél.: (216) 579-1400

Banque Toronto-Dominion
2 Oliver Plaza
Pittsburgh PA 15222
Tél.: (412) 562-9100

Banques américaines

Central National Bank of Cleveland
800 Superior Avenue Northeast
Cleveland OH 44114
Tél.: (216) 861-7800

Ameritrust Company
East 9th and Euclid
Cleveland OH 44115
Tél.: (216) 687-5000

National City Bank
1900 East 9th Street
Cleveland OH 44114
Tél.: (216) 575-2000

Barclay's Bank International
One Oliver Plaza, Suite 3126
Pittsburgh, PA 15222
Tél.: (412) 562-9200

Mellon Bank of North America
Mellon Square NA
Pittsburgh PA 15230
Tél.: (412) 232-4100

Pittsburgh National Bank
Pittsburgh National Building
Pittsburgh PA 15222
Tél.: (412) 355-2000

Huntington National Bank
17 South High Street
Columbus OH 43215
Tél.: (604) 469-7000

The Central Trust Company of N.A.
4th & Vine
Cincinnati OH 45202
Tél.: (513) 852-5000

Citizens Fidelity Bank
Citizens Plaza
500 West Jefferson
Louisville KY 40201
Tél.: (510) 581-2100

First National Bank
Madison at Huron
Toledo OH 43604
Tél.: (419) 259-7890

Motels et hôtels

The Executive Inn Motel
Watterton Expressway at
Fairgrounds
Louisville KY 40220
Tél.: (502) 367-6161

Netherland Hilton Hotel
5th & Race Streets
Cincinnati OH 45202
Tél.: (513) 621-3800

Holiday Inn
Cascade Plaza
Akron OH 44308
Tél.: (216) 762-0661

Stouffer's Cincinnati Tower
141 West 6th Street
Cincinnati OH 45202
Tél.: (513) 352-2110

Imperial House Motel
4343 Everhard NW
Canton OH 44718
Tél.: (216) 499-9410

Carrousel Inn
4900 Sinclair
Columbus OH 43229
Tél.: (614) 846-0300

Sheraton Belden Inn
4375 Metro Circle NW
Canton OH 44720
Tél.: (216) 494-6494

Hyatt Regency
350 North High Street
Columbus, OH 43215
Tél.: 463-1234

Carrousel Inn Cincinnati
8001 Reading Road
Cincinnati OH 45237
Tél.: (513) 821-5110

Imperial House Motels Inc. (North)
2401 Needmore Road
Dayton OH 45414
Tél.: (513) 278-5711

Marriott Hotel
11320 Chester Road
Cincinnati OH 45246
Tél.: (513) 772-1720

Imperial House Motels Inc. (South)
3555 Miamisburg-Centerville Road
Dayton OH 45449
Tél.: (513) 866-6261

Stouffer's Dayton Plaza Hotel
East 5th & South Jefferson
Dayton OH 45402
Tél.: (513) 224-0800

The William Penn
Mellon Square
William Penn Place
Pittsburgh PA 15230
Tél.: (412) 281-7100

Pittsburgh Hilton
Gateway Center
Pittsburgh PA 15222
Tél.: (412) 391-4600

The Galt House
140 North 4th Street
Louisville KY 40202
Tél.: (502) 589-5200

Pittsburgh Hyatt House
Chatham Center
Pittsburgh PA 15219
Tél.: (412) 391-5000

Stouffer's Inn on the Square
29 Public Square
Cleveland, OH 44113
Tél.: (216) 696-5600

ANNEXE I

Comtés de la Pennsylvanie desservis par le consulat du Canada à Cleveland

Allegheny	Fulton
Armstrong	Greene
Beaver	Huntington
Bedford	Indiana
Blair	Jefferson
Butler	Lawrence
Cambria	McKean
Cameron	Mercer
Clarion	Somerset
Crawford	Venango
Elk	Warren
Erie	Washington
Fayette	Westmoreland
Forest	

ANNEXE II

**EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'OHIO, L'OUEST DE LA
PENNSYLVANIE*, LE KENTUCKY ET LA VIRGINIE-OCCIDENTALE EN 1980
(en millions de \$ canadiens)**

	OHIO	OUEST DE LA PENNSYLVANIE	KENTUCKY	VIRGINIE- OCCIDEN- TALE	TOTAL
Animaux sur pied	7,3	6,7	2,0	0,2	16,2
Aliments, moules, boissons et tabac	60,1	43,6	24,6	0,5	128,8
Matières premières non comestibles	229,7	104,6	3,9	7,0	345,2
Demi-produits non comestibles	1 333,7	516,6	265,3	97,5	2 213,1
Machinerie	105,8	26,5	20,1	9,0	161,4
Matériel de transport et de communication	551,7	110,4	51,9	7,6	721,6
Autres outils et équipements	77,1	31,6	53,3	1,4	163,4
Articles personnels et ménagers	4,9	4,6	0,5	0,2	10,2
Divers produits finis	16,5	8,2	3,2	1,2	29,1
Total des produits finis, non comestibles	756,0	181,3	129,0	19,4	1 085,7
Transactions spéciales, commerce	2,5	0,8	0,2	0,2	3,7
Total des exportations nationales	2 389,3	853,6	425,0	124,8	3 792,7

* On suppose qu'environ 50 pour cent des exportations canadiennes à la Pennsylvanie sont destinées au marché de l'ouest de cet État.

**PRINCIPALES EXPORTATIONS À DESTINATION DE L'OHIO, DE L'OUEST DE
LA PENNSYLVANIE, DU KENTUCKY ET DE LA VIRGINIE-OCCIDENTALE
EN 1980
(en millions de \$ canadiens)**

OHIO

Minerai de fer et concentrés	151,0
Bois d'oeuvre, résineux	95,6
Pâte de bois et pâte similaire	99,2
Papier journal	223,5
Autres produits de la chimie minérale	95,1
Engrais et matières fertilisantes	65,5
Dérivés du pétrole et du charbon	352,4
Camions, tracteurs routiers	78,2
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	380,9

OUEST DE LA PENNSYLVANIE (On suppose qu'environ 50 pour cent des exportations canadiennes à la Pennsylvanie sont destinées à l'ouest de ce cet État)

Minerai de fer et concentrés	61,2
Bois d'oeuvre, résineux	45,4
Pâte de bois et pâte similaire	77,1
Papier journal	114,7
Aluminium, y compris les alliages	58,4
Nickel et alliages	41,7
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	44,7

KENTUCKY

Whisky	21,9
Bois d'oeuvre, résineux	27,9
Autres produits de la chimie minérale	49,7
Nickel et alliages	70,8
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	44,1
Machines et équipement de bureau	47,6

VIRGINIE-OCCIDENTALE

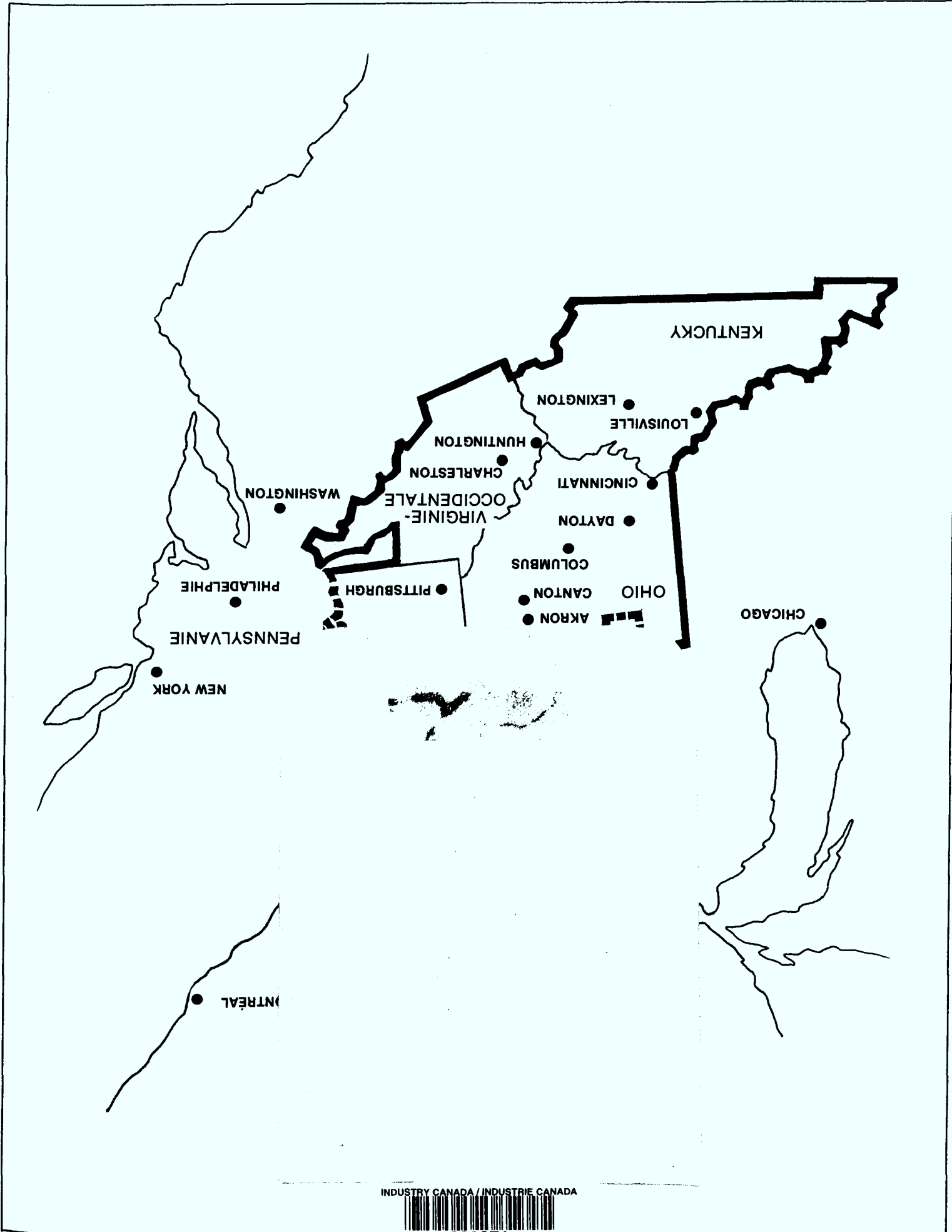
Bois d'oeuvre, résineux	15,6
Nickel et alliages	36,7

BUREAUX RÉGIONAUX

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

TERRE-NEUVE ET LABRADOR	Case postale 64 Atlantic Place Pièce 702 215, rue Water Saint-Jean (Terre-Neuve) A1C 6C9	Tél.: (709) 737-5511 Télex: 016-4749
NOUVELLE-ÉCOSSE	Pièce 1124 Tour Duke 5251, rue Duke Scotia Square Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1P3	Tél.: (902) 426-7540 Télex: 019-21829

NOUVEAU-BRUNSWICK	440, rue King, pièce 642 Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5H8	Tél.: (506) 452-3190 Télex: 014-46140
ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	Édifce Dominion Case postale 2289 97, rue Queen Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 8C1	Tél.: (902) 892-1211 Télex: 014-44129
QUÉBEC	Case postale 1270, Succursale B 685, rue Cathcart, pièce 512 Montréal (Québec) H3B 3K9	Tél.: (514) 283-6254 Télex: 012-0280
	2, Place Québec, bureau 620 Québec (Québec) G1R 2B5	Tél.: (418) 694-4726 Télex: 051-3312
ONTARIO	1, First Canadian Place Pièce 4840 Case postale 98 Toronto (Ontario) M5X 1B1	Tél.: (416) 369-4951 Télex: 065-24378
MANITOBA	507 Manulife House 386, avenue Broadway Winnipeg (Manitoba) R3C 3R6	Tél.: (204) 949-2381 Télex: 075-7624
SASKATCHEWAN	2002, avenue Victoria Suite 980 Regina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél.: (306) 569-5020 Télex: 071-2745
ALBERTA ET TERRITOIRES DU NORD-OUEST	500 Macdonald Place 9939, avenue Jasper Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél.: (403) 520-2944 Télex: 037-2762
COLOMBIE-BRITANNIQUE ET YUKON	Case postale 49178 Centre Bentall, Tour "III" 595, rue Burrard, pièce 2743 Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1K8	Tél.: (604) 666-1434 Télex: 04-51191



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222371

1

1

.