

marchés
pour
l'exportation
canadienne

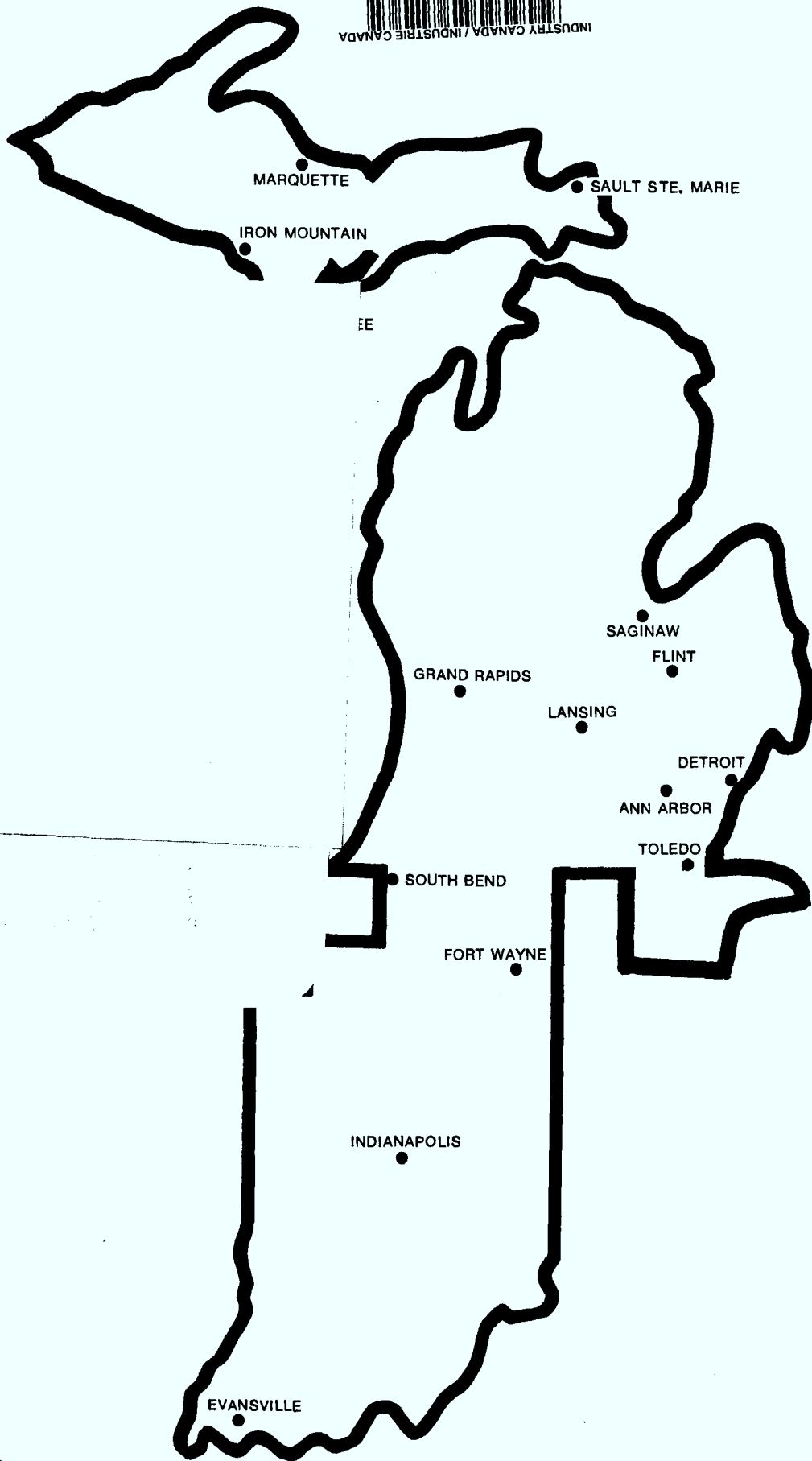


MICHIGAN ET INDIANA

222373



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



Gouvernement du Canada

Government of Canada

Industrie et Commerce

Industry, Trade and Commerce

MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

MICHIGAN ET INDIANA

BUREAU COMMERCIAL:

Detroit

TERRITOIRE:

La ville de Toledo, en Ohio
et les États du Michigan et
de l'Indiana (à l'exception
des cinq comtés du nord-ouest)

RENSEIGNEMENTS:

Division commerciale
Consulat du Canada
1920 First Federal Building
1001 Woodward Avenue
Detroit (Michigan) 48226
Tél.: (313) 965-2811
Télex: 00230715 (DOMCAN DET)

Bureau de développement
du marché des États-Unis
Ministère de l'Industrie
et du Commerce
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Tél.: (613) 593-5467
Télex: 053-4124

The logo for Canada, featuring the word "Canada" in a stylized serif font with a small maple leaf above the letter 'a'.

Ottawa, Canada 1981

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	5
I ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	7
II VENTES DANS LA RÉGION DE DETROIT	11
III SERVICES AUX EXPORTATEURS	15
IV DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	17
V VOTRE VISITE D'AFFAIRES	27
VI STATISTIQUES	28
VII ADRESSES UTILES	30

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Superficie et population

Le secteur commercial relevant du consulat du Canada à Detroit comprend l'État du Michigan (147 687 km²), la région métropolitaine de Toledo, en Ohio, et l'État d'Indiana (93 994 km²), sauf les cinq comtés du nord-ouest. La population de ce territoire était estimée comme suit en 1979:

	Population
Michigan	9 223 100
Indiana	5 386 400
Région métropolitaine de Toledo	784 900
	<hr/>
	15 394 400

Population des principaux centres urbains

MICHIGAN:	Detroit	4 371 900
	Grand Rapids	587 700
	Flint	522 500
	Lansing (la capitale)	
	— East Lansing	464 200
	Ann Arbor	258 600
	Saginaw	227 700
INDIANA:	Indianapolis (la capitale)	1 168 100
	Fort Wayne	374 600
	South Bend	294 300
	Evansville	278 900

Climat

Le climat est celui du nord des États-Unis: temps variable avec chutes de neige modérées en hiver et, en été, journées parfois très chaudes et humides, accompagnée d'orages. À Detroit, les grands écarts saisonniers sont tempérés par la proximité des Grands Lacs.

Heure locale

Michigan et Toledo, en Ohio: L'heure normale de l'Est et l'heure avancée de l'Est
(la même qu'en Ontario et au Québec).

Indiana: l'heure normale de l'Est toute l'année.

Poids et mesures; électricité

Les mesures américaines suivantes ne correspondent pas à celles en usage au Canada:

1 chopine (É.-U.)	16 onces liquides	473,1 millilitres
1 pinte (É.-U.)	32 onces liquides	946,24 millilitres
1 gallon (É.-U.)	128 onces liquides	3,8 litres
1 gallon impérial	1,36 gallon (É.-U.)	4,5 litres

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

Jours fériés observés aux États-Unis*

Nouvel an	1 ^{er} janvier
Anniversaire de Washington	3 ^e lundi de février
Jour du Souvenir	dernier lundi de mai
Jour de l'Indépendance	4 juillet
Fête du travail	1 ^{er} lundi de septembre
Jour de Christophe Colomb	2 ^e lundi d'octobre
Fête des anciens combattants	11 novembre
Action de grâces	4 ^e jeudi de novembre
Noël	25 décembre

*Veuillez vous adresser au consulat général du Canada concernant les fêtes locales, outre les jours fériés fédéraux, qui pourraient affecter votre voyage d'affaires.

Le consulat général du Canada observe un total de 11 jours fériés comprenant certaines fêtes américaines et certaines fêtes canadiennes.

Historique

Michigan

Fondée en 1701 par Antoine de la Mothe Cadillac, la ville de Detroit était à l'origine un comptoir de pelleterie bien situé sur la voie navigable des Grands Lacs. En 1770, la ville fut occupée par les Anglais, qui n'ont abandonné qu'en 1796 ce dernier bastion britannique d'importance aux États-Unis. Le Michigan obtint le statut d'État en 1837.

Indiana

L'explorateur français Robert Cavelier de La Salle, premier à visiter les indigènes de l'Indiana, y établit de nombreux comptoirs commerciaux. L'Angleterre prit possession de ce territoire en 1763 à la suite de la Guerre de Sept Ans et le quitta en 1779. L'Indiana devint membre de l'Union en 1816.

I. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

Industrie

Michigan

Le Michigan occupe le cinquième rang au pays pour ce qui est de la valeur ajoutée par la fabrication, valeur qui se chiffrait à \$37,6 milliards en 1977. En 1979, l'ensemble des revenus personnels était estimé à \$87,5 milliards.

Les sièges sociaux de l'industrie américaine de l'automobile étant situés au Michigan, il n'est pas surprenant que l'industrie du matériel de transport représente environ 44 % de l'ensemble de l'activité manufacturière de cet État. Parmi les autres secteurs manufacturiers importants, mentionnons les machines-outils, les produits de fonderie, l'estampage des métaux, les médicaments et les produits chimiques. Grâce à la grande diversité de son activité manufacturière, le Michigan a pu se doter de l'une de ses principales ressources: un personnel technologique de réputation mondiale.

Environ 50 % de la population et de la production de l'État sont groupées dans la région de Detroit, qui est aussi un centre bancaire important. Son port de mer se situe au second rang parmi les districts douaniers américains pour la perception des droits.

Indiana

En 1977, l'Indiana occupait le neuvième rang pour la valeur ajoutée par la fabrication, avec un total de \$22,7 milliards. En 1979, l'ensemble des revenus personnels était estimé à \$47,4 milliards. Les machines (surtout électriques) et le matériel de transport constituaient environ le tiers de l'ensemble de l'activité manufacturière. De grands fabricants de matériel électronique et de véhicules automobiles sont établis dans cet État où sont concentrés, dans le nord, d'importantes aciéries. Parmi les autres grandes industries, mentionnons celles des maisons mobiles et d'ouvrage de base en métal.

Toledo

Toledo se classe parmi les dix premiers ports des États-Unis et occupe le premier rang au monde comme expéditeur de houille bitumineuse. Il est très bien situé sur le lac Erie, à 96 kilomètres (60 milles) au sud-ouest de Detroit. Ses principales industries sont les pièces d'automobiles, le matériel de transport et le verre laminé. De plus, Toledo est un centre important de distribution de produits agricoles.

Agriculture

Michigan

En 1980, le *U.S. Statistical Abstract* recensait 63 000 fermes et estimait la valeur des produits vendus à \$2,5 milliards. Le Michigan est l'un des principaux producteurs de haricots secs, de blé, de cerises et de pommes.

Indiana

Les revenus agricoles proviennent surtout de la culture du maïs et de l'élevage du porc. En 1980, le *U.S. Statistical Abstract* recensait 88 000 fermes en Indiana et estimait la valeur des produits vendus à \$4 milliards. L'État est également le premier producteur de pop-corn au pays. Parmi les autres cultures importantes, on compte les fèves soya, le blé d'hiver et le tabac Burley.

Richesses naturelles

Michigan

Le Michigan possède le plus grand bassin hydrographique au pays: quatre Grands Lacs, 11 000 autres lacs, et 57 900 kilomètres (36 000 milles) de cours d'eau. La production minière était estimée à \$2,3 milliards en 1979. Le sud de la péninsule possède le plus grand gisement de sel au monde, qui s'étend jusqu'au sud de l'Ontario. Le Michigan est également un important producteur de minerais de fer, de ciment, de cuivre et de magnésium.

Les réserves de pétrole et de gaz sont modestes et le potentiel d'exploitation hydro-électrique, nul. Dans le sud, le développement industriel a grièvement dégarni les forêts, autrefois abondantes, et c'est maintenant dans le nord de l'État que se trouve la plus forte concentration de réserves forestières.

Indiana

Le charbon, le pétrole et le gaz naturel représentent environ 47 % de l'ensemble de la production minière de l'Indiana. D'importantes carrières de sable, de gravier, de grès et d'argile comptent parmi ses principales richesses naturelles. En outre, l'Indiana est le premier producteur de pierres de taille du pays, fournissant près de 80 % du calcaire de construction utilisé aux États-Unis.

Le commerce avec le Canada

Le Michigan et l'Indiana utilisent surtout des matières premières et des pièces, et expédient des produits finis. Les exportations canadiennes vers ces deux États se composent essentiellement de gaz naturel, de bois de sciage de conifères, de pâte de papier, de papier journal, de produits de pétrole et du charbon, d'automobiles particulières et châssis, de camions, de tracteurs routiers et châssis, de moteurs et pièces de véhicules moteurs, et de pièces de véhicules, sauf moteurs. Le commerce du Canada avec l'Indiana est relativement modeste comparé à celui qu'il maintient avec le Michigan. En 1980, plus de 12 % (\$9,1 milliards) des exportations du Canada dans le monde entier (\$74,2 milliards) étaient destinées au Michigan. Plus de la moitié du commerce extérieur du Michigan est effectuée avec le Canada.

Les transports

Chemins de fer

Au Michigan, il y a 10 678 kilomètres (6 635 milles) de voies ferrées, et six transbordeurs sillonnent le lac Michigan, contournant Chicago. L'Indiana compte 10 592 kilomètres (6 582 milles) de voies ferrées.

Les chemins de fer du Canadien National et du Canadien Pacifique font la liaison avec des lignes affiliées dans les deux États et disposent de terminus et de services communs avec d'autres sociétés ferrovières.

Voici les noms et adresses des principales sociétés de chemins de fer au Michigan et dans l'Indiana:

Michigan

Ann Arbor Railroad Co.	1348 Buhl Building Detroit (Michigan)	(313) 964-3767
VIA	131 West Lafayette Detroit (Michigan)	(313) 962-2260
Canadien Pacifique	2243 First National Building Detroit (Michigan)	(313) 963-7820
Grand Trunk Western Railroad Company	131 West Lafayette Boulevard Detroit (Michigan)	(313) 962-2260
Detroit, Toledo & Ironton Railroad Company (devant être achetée par la Grand Trunk)	1 Parklane Boulevard Dearborn (Michigan)	(313) 336-9600
Norfolk and Western Railway	115 Twelfth Detroit (Michigan)	(313) 496-1850
Chessie System	One Northland Plaza Southfield (Michigan)	(313) 552-5000

Indiana

Chicago, South Shore & South Bend	Michigan City (Indiana)	(219) 874-4221
Ferdinand Railroad Company	Ferdinand (Indiana)	(812) 367-1120
Illinois Central Gulf Railroad	428, Merchants Bank Building Indianapolis (Indiana)	(317) 632-5361
Seaboard Coastline Louisville & Nashville Railroad	1103 East 28th Indianapolis (Indiana)	(317) 923-2511
Southern Indiana Railway Inc.	Chamber of Commerce Building Indianapolis (Indiana)	(317) 634-2515
Southern Railroad System	505, Merchants Bank Building Indianapolis (Indiana)	(317) 639-1424

Routes

Le Michigan et l'Indiana ont respectivement 1 770 et 1 850 kilomètres (1 100 et 1 150 milles) d'autoroutes inter-états. En outre, le Michigan entretient 14 800 kilomètres (9 200 milles) et l'Indiana 18 185 kilomètres (11 300 milles) de routes d'État.

Les véhicules commerciaux canadiens circulant sur les routes des États-Unis doivent respecter les règlements locaux, qui varient selon l'État et selon la province où le véhicule a été immatriculé. La Commission des services publics du Michigan exige que tous les transporteurs commerciaux circulant au Michigan portent une plaque d'immatriculation de la commission. On peut obtenir ces plaques au bureau du Secrétaire d'État, dans les stations de pesage, ou à l'*Office of Motor Transportation*, à Lansing. Les camions de l'Ontario peuvent acheter un permis de \$20 valable pour un seul voyage dans l'État. Les camions des autres provinces peuvent se procurer des permis de 10 jours au même prix.

Les propriétaires de camions canadiens peuvent acheter des plaques d'immatriculation du Michigan, à un coût calculé selon le poids total en charge. De plus, l'État perçoit une taxe sur le carburant pour diesel calculée selon le nombre de milles parcourus dans l'État et sur la consommation moyenne en milles par gallon. En général on se fie aux déclarations des camionneurs, mais ces dernières sont soumises à des vérifications faites au hasard par les autorités de l'État.

Aux termes d'une décision récente de la *Interstate Commerce Commission* (ICC), les zones commerciales de toutes les villes américaines d'une population de plus de un million d'habitants ont été reculées de 32 km au-delà des limites constituées de ces villes, améliorant ainsi sensiblement les conditions d'accès des transporteurs canadiens à la région métropolitaine de Detroit. Le même décret stipule aussi que toute ville dont les limites constituées se trouvent en deçà des nouvelles zones y sera incluse dans sa totalité.

Pour obtenir plus de renseignements sur les exigences actuelles à cet égard au Michigan, en Indiana ou en Ohio, les conducteurs canadiens de véhicules commerciaux sont priés de s'adresser aux endroits suivants:

Title and Registration Division	Registration of Vehicles
Department of State	Bureau of Motor Vehicles
Lansing (Michigan)	325 State Office Building
	Indianapolis (Indiana) 46204
	Téléphone: (317) 633-4828

ou

Michigan Department of State	Department of Highway Safety
Secretary of State Office	Bureau of Motor Vehicles
312 Michigan Avenue	4300 Kimberley Parkway
Detroit (Michigan) 48226	Columbus (Ohio) 43227
Téléphone: (313) 963-8250	Téléphone: (614) 466-2130

Voies navigables

Le transport maritime joue un rôle plus important au Michigan que dans la plupart des autres États. Le trafic de la rivière Detroit est l'un des plus denses au monde. Ainsi, en 1978, on a manutentionné 25 millions de tonnes courtes dans le port de Detroit selon les chiffres du *Corps of Engineers, U.S. Department of the Army*. Les autres ports du Michigan sont Muskegon, Port Huron, Sault Sainte-Marie et Bay City.

Le lac Michigan ne baigne que le coin nord-ouest de l'Indiana. Le port de cet État, Burns Waterway Harbor, a été achevé en 1969, et les plus grands navires marchands assurant le transport sur les Grands Lacs et outre-mer peuvent y accoster. Des chalands sillonnent la rivière Ohio et le fleuve Mississippi, facilitant le transport entre le port de l'Indiana et les voies navigables intérieures.

Toledo, port très important, se spécialise dans le chargement des marchandises en vrac.

Routes aériennes

Les principales compagnies aériennes (comme American, Delta, Trans World, United, North Central, Pan Am et Eastern) desservent les grandes villes du Michigan et de l'Indiana, ainsi que la ville de Toledo. Ces sociétés utilisent l'aéroport Métro de Detroit. La Wright Airlines est la seule compagnie qui utilise l'aéroport civique de Detroit.

Air Canada assure un excellent service quotidien entre Windsor, non loin de ces États, et un certain nombre de villes canadiennes. Nordair assure des vols entre Windsor et Hamilton, Ottawa et Montréal.

II. VENTES DANS LA RÉGION DE DETROIT

Perspectives d'exportations

Malgré les ventes déjà appréciables de marchandises canadiennes, le marché américain offre encore d'énormes débouchés aux exportateurs canadiens et aux nouveaux produits canadiens. Les acheteurs s'intéressent à presque tous les articles pouvant soutenir la concurrence sur le plan de la qualité, de l'originalité et du prix de vente au détail. À l'heure actuelle, nombre de sources d'approvisionnement américaines sont plus éloignées que leurs rivales canadiennes éventuelles, avantageant ainsi l'industrie canadienne. La consommation dans le territoire relevant de la mission suit les mêmes tendances qu'au Canada, et les revenus sont relativement élevés. En outre, la proximité du Canada et l'activité industrielle diversifiée de ce territoire en font un marché des plus logiques pour les exportateurs canadiens.

Parmi les 500 plus grandes industries américaines citées dans le magazine *Fortune*, 22 sociétés ont leur siège social dans la région métropolitaine de Detroit ("Detroit Standard Metropolitan Statistical Area"). Vingt sociétés dont le siège social est à Detroit réalisent des ventes annuelles de \$100 millions ou plus. Cinquante-huit entreprises de la région emploient au moins 1 000 personnes.

La région de Detroit étant considérée comme le centre mondial de l'automobile, on a souvent tendance à oublier les nombreuses autres industries du Michigan. Les sociétés qui s'y sont établies fabriquent des composantes aéronautiques, des aliments pour bébés, des produits chimiques industriels et pharmaceutiques, des fours industriels, des ordinateurs, des machines de bureau, une large gamme de machines-outils (y compris les plus complexes), des appareils sanitaires, des appareils de plomberie et des meubles.

Bien que les ventes de l'industrie de l'automobile aient diminué énormément en 1980, les pronostics généraux de ventes dans ce secteur demeurent favorables, en raison des investissements importants engagés par les fabricants d'automobiles pour répondre à la demande accrue de petites voitures consommant peu de carburant. La General Motors à elle seule

entend affecter \$40 milliards à ses installations, à sa machinerie et à son programme de rééquipement d'ici à 1984. L'ensemble de l'industrie de l'automobile devra acheter des machines, du matériel de contrôle de la qualité et des traitements, des lignes de montage automatiques et une large gamme de composants produits à grande échelle.

L'industrie de la construction domiciliaire est stagnante depuis la fin de 1979. Les États du Michigan et de l'Indiana ont souffert de cette baisse tout comme le reste du pays. Par contre, le marché de la rénovation est toujours fort. Le crédit d'impôt accordé au titre de la conservation de l'énergie a contribué à soutenir la demande de nouvelles fenêtres, de portes de cheminée, de matériaux d'isolation et d'autres articles aidant à économiser l'énergie.

Les sociétés canadiennes peuvent également tenter de profiter des possibilités offertes par le marché florissant du meuble de bureau et des systèmes de bureau à forfait.

Produits 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 aux termes desquels les produits canadiens peuvent être importés en franchise aux États-Unis sans être soumis aux restrictions du *Buy American Act*. Les acheteurs américains évalueront donc les sociétés canadiennes selon la même formule prix-qualité-livraison utilisée à l'égard de leurs fournisseurs américains.

Les entreprises souhaitant obtenir des informations sur la vente département de la Défense des États-Unis, sur les principaux producteurs de matériel de défense de ce pays, et sur les accords, devraient s'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
 Tél. (613) 995-7386

Le quartier général du *U.S. Army Tank Automotive Command* fait partie du territoire de la délégation commerciale de Detroit et constitue un débouché pour les fournisseurs qui alimentent le marché de l'après-vente en véhicules et pièces d'automobile (c'est-à-dire pièces de camion, de remorque et de matériel hors route). Il convient de noter qu'un grand nombre de fournisseurs américains de véhicules et de pièces de véhicules routiers approvisionnent également le secteur militaire de ce marché. Il existe également des perspectives de recherche et de développement intéressantes dans le marché des véhicules militaires.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce possède un bureau au quartier général du *U.S. Army Tank Automotive Command* afin d'aider les exportateurs canadiens à se tailler une place sur ce marché. Son adresse:

Bureau de liaison du Canada (Production
 du matériel de défense)
 U.S. Army Tank Automotive Command
 CDDPL-DT
 Building 231, Room 120
 Warren, Michigan 48090
 Téléphone: (313) 574-5233

Il est à noter également que la Corporation commerciale canadienne (CCC) reçoit des appels d'offres des organismes responsables des achats de matériel militaire. Les fournisseurs souhaitant obtenir de plus amples informations sur ces débouchés devraient communiquer avec la CCC. Les fournisseurs peuvent recevoir les appels d'offres directement s'ils se sont fait inscrire sur la liste des fournisseurs de ces organismes mais, d'ordinaire, les soumissions doivent être présentées par l'entremise de la CCC.

L'image du Canada

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 leur service d'achats intérieur. D'une part, la proximité du Canada permet des frais de transport et des délais de livraison compétitifs; d'autre part, les relations entre personnes et sociétés rendent ces entreprises accueillantes et les disposent à acheter des produits canadiens selon les mêmes modalités que ceux de leurs fournisseurs américains. Les Canadiens devraient néanmoins déployer tous les efforts possibles pour faire accepter leurs produits en ce qui a trait au design et à la qualité.

Avant de vendre aux États-Unis, les entreprises canadiennes devraient se disposer à:

- 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 leurs offres de prix, livrer leurs marchandises et relancer leurs acheteurs avec autant de dynamisme et de promptitude que leurs concurrents américains.

Démarches préalables

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

Bien souvent, il est nécessaire de prendre rendez-vous avec les acheteurs; et 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 pareil 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, des spécifications, des échantillons si possible, et tous les renseignements utiles sur les prix, la livraison et le contrôle de la qualité dont l'acheteur a besoin pour évaluer vos compétences et les comparer à celles de ses fournisseurs habituels. Beaucoup d'acheteurs tiennent des fiches à jour sur leurs fournisseurs. Votre client éventuel 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, s'il y a lieu;
- 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 installations de production;
- une description de vos moyens et méthodes de contrôle de la qualité;
- les moyens de transport disponibles;
- votre chiffre d'affaires annuel approximatif;
- les noms de clients représentatifs;
- votre état de solvabilité.

Nous vous suggérons de ne pas visiter ce territoire avant d'avoir écrit à la division commerciale du Consulat du Canada, 1920 First Federal Building, 1001 Woodward Avenue, Detroit, Michigan 48226, pour obtenir des informations préliminaires sur les possibilités offertes. Votre lettre devrait contenir les renseignements suivants:

- 1) un résumé de votre expérience antérieure sur ce marché;
- 2) le réseau de distribution que vous avez l'intention d'établir;
- 3) vos prix en dollars américains, F.O.B. à votre usine et, particulièrement, c.a.f. Detroit ou un port d'entrée aux États-Unis;
- 4) les délais de livraison prévus, 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 de remise accordée aux distributeurs.

Visites des acheteurs

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, particulièrement dans le domaine de l'automobile, 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 la plupart des entreprises canadiennes ne disposent pas d'un personnel de vente assez nombreux pour autant 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.

Devis estimatifs

Le vendeur doit établir deux prix fermes: à l'usine ou à l'entrepôt de l'acheteur, ou au port d'entrée aux États-Unis, et F.O.B. à son usine canadienne, moins les taxes de vente et d'accise. Sauf avis contraire, indiquez toujours vos prix en devises américaines. Le prix de la marchandise livrée doit comprendre les frais de transport et (le cas échéant) de douane américains, ainsi que les frais de courtage et d'assurance. Les offres doivent être présentées de la même façon que celles des fournisseurs américains. On ne peut pas demander à l'acheteur de comprendre ou de s'intéresser aux droits de douane ou aux autres problèmes du commerce international,

qui sont uniquement du ressort de l'exportateur et qui sont une exigence des transactions internationales.

Il se peut que les exportateurs canadiens ne jouissent pas du privilège de réviser leur 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'achat 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 et, dans la région de Detroit, cela est particulièrement vrai dans l'industrie de l'automobile. Les meilleurs représentants sont très compétents de par leur éducation, leur formation et 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; ainsi, ils peuvent prévoir les achats à l'avance d'une année-modèle et assurent le suivi quant à l'utilisation du produit de leur client.

Les représentants offrent les avantages suivants: économie, relations plus suivies (et parfois paraprofessionnelles) avec les acheteurs, et rapidité d'intervention pour résoudre les problèmes éventuels. Le consulat du Canada à Detroit tient à jour des renseignements sur la majorité des représentants du Michigan, de l'Indiana et de Toledo, en Ohio, et il est souvent en mesure de donner des conseils utiles aux fabricants canadiens.

Livraison

Il faut que la livraison suive exactement les exigences du client, qui sont aussi fort strictes. De nombreuses usines américaines travaillent avec des réserves suffisantes pour seulement une journée ou deux, et un retard de quelques heures peut les forcer à fermer. Le manque de ponctualité est l'un des plus sûrs moyens de ne pas obtenir de nouvelles commandes.

III. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Services bancaires

Les banques canadiennes n'ont pas de représentants au Michigan, en Indiana, ou dans la région métropolitaine de Toledo, en Ohio. Cependant, leurs succursales de Windsor, en Ontario, sont constamment en relation avec les banques américaines. De plus, leurs divisions internationales de Montréal et de Toronto sont en mesure d'aider les exportateurs.

Vous trouverez à la rubrique "Adresses utiles" de cette brochure une liste des banques les plus importantes et des principaux agents en douane desservant cette région.

Brevets d'invention, marques de commerce, droits d'auteur

Renseignements généraux

On peut se procurer, pour 20 cents, une brochure intitulée *General Information Concerning Patents* (Renseignements généraux sur les brevets d'invention) en écrivant au Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20302.

Brevets d'invention

Toutes les questions qui intéressent le bureau des brevets (Patent Office) doivent se faire par écrit, et la correspondance doit être adressée au Commissioner of Patents, Washington, D.C. 20231.

La loi américaine sur les brevets d'invention ne fait aucune distinction quant à la citoyenneté de l'inventeur. Toutefois, dans la plupart des cas, ce dernier doit présenter lui-même sa demande de brevet et signer tous les documents connexes.

La plupart des inventeurs retiennent les services d'avocats-conseils ou d'agents de brevets. Le bureau des brevets (Patent Office) ne peut recommander à l'inventeur d'avocats ou d'agents particuliers mais il publie — classés par État, ville et pays étranger — une liste de tous les avocats-conseils et agents disponibles.

Marques de commerce

La marque de commerce est le nom ou symbole représentant sur le marché la source ou l'origine des marchandises. La Loi sur la marque de commerce empêche l'utilisation par autrui de la même marque pour des marchandises identiques, sans toutefois empêcher leur fabrication, abstraction faite de la marque de commerce.

On peut se procurer au bureau des brevets une brochure intitulée *General Information Concerning Trademarks* ("Renseignements généraux sur les marques de commerce"), qui explique la procédure de dépôt d'une marque de commerce et donne quelques renseignements généraux sur les marques de commerce.

Droits d'auteur

Le droit d'auteur préserve les oeuvres d'un auteur du plagiat. La loi sur le droit d'auteur protège les oeuvres littéraires, théâtrales, musicales et artistiques, et confère à l'occasion des droits de représentation, d'exécution et d'enregistrement. Le droit d'auteur concerne le moyen d'expression plutôt que le contenu même de l'oeuvre.

(Remarque: on peut faire enregistrer un droit d'auteur au bureau du droit d'auteur (Copyright Office) à la bibliothèque du Congrès (Library of Congress). Le bureau des brevets ne s'occupe absolument pas des droits d'auteur. Pour obtenir des renseignements sur les droits d'auteur, il faut s'adresser au Register of Copyrights, Library of Congress, Washington, D.C. 20540.)

Licences et coparticipation

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

Commission canado-américaine 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) H2Z 1T2; et l'entreprise américaine, à l'American Arbitration Commission, 140 West 51st Street, New York, N.Y. 10020.

IV. 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, même celles qui accompagnent des marchandises retournées aux États-Unis, doivent être accompagnées de la formule d'exportation B-13 de la douane canadienne. 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 alors retournées à l'exportateur (à moins d'indication contraire) sur la formule B-13. 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 la déclaration douanière, à titre de preuve d'exportation, deux copies numérotées de la formule B-13. On peut obtenir des formules B-13 à la douane canadienne.

Renseignements sur les douanes américaines et l'accès au marché

Pour réussir aux États-Unis, un exportateur canadien a besoin de renseignements sur l'accès au marché. Ceux-ci figurent dans deux catégories fondamentales: les renseignements sur les douanes et les autres renseignements. 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 sont priés d'obtenir tous les renseignements sur l'accès au marché touchant la commercialisation de nouveaux produits aux États-Unis auprès 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 des 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 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 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 (U.S. 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 la marchandise ou l'objet de la demande n'a pas été étudié(e) 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 relatifs 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 de la transaction reliée explicitement à la décision demandée.

Décision sur la classification tarifaire

Outre ces renseignements, il faut fournir les indications suivantes pour obtenir une décision concernant la classification tarifaire:

- 1) une description complète de l'article en question;
- 2) sa principale utilisation aux États-Unis;
- 3) sa description commerciale, usuelle ou technique;
- 4) pour les objets de métal ou de bois, 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 le matériaux principal (à base de la valeur et du poids);
- 5) pour les 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, 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 dérivé de ce type, indiquant la fonction d'un tel produit chimique dans l'article;
- 7) faute d'échantillons, présenter des photographies, dessins ou autres illustrations des articles exportés.

Appréciation des marchandises

Outre les renseignements mentionnés aux aliéna 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 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), s'il s'agit d'un rapport entre groupes traitant à distance, s'il y a l'existence d'un organisme, et 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 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 par la *Internal Advice Procedure* (procédé d'avis interne) 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 sur 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 et photographies, le mode d'expédition et tous les autres renseignements pertinents;
- 3) une déclaration suivant 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 existe un précédent clair et net à l'appui de 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 une *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 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, à la frontière ou à l’intérieur — ou bien ils peuvent être transportés en douane (“in bond”) et déclarés “de consommation” au bureau d’entrée intérieur.

Dans le cas du transport en douane vers 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 qui lui est le plus accessible.

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 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, le transporteur peut s’en remettre à un courtier en douane américain, quitte à payer ses services.

Les marchandises peuvent être déclarées par le consignataire dont le nom figure sur les connaissements 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 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 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 en de tels cas doit être constituée en société aux États-Unis. Quand des marchandises sont déclarées au nom d’une société canadienne, celle-ci doit avoir dans l’État d’entrée un agent résidant qui soit autorisé à accepter une sommation de comparaître au nom de la société.

En général, on facilitera le dédouanement en s’adressant à un agent en douane détenteur d’un permis américain qui soit en mesure de 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 (de préférence, les deux) sont les seuls documents requis lors d'un envoi aux États-Unis. Il est préférable de se servir d'une machine à écrire pour remplir ces documents ou s'assurer, du moins, qu'ils sont lisibles. (Remarque: l'emploi d'encre rouge est proscrit.)

Le connaissement

Les autorités douanières américaines exigent habituellement un connaissement pour l'envoi de marchandises canadiennes, mais elles acceptent le reçu d'expédition si elles sont convaincues qu'on n'a pas émis de connaissement. La douane permet alors 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 base de leur valeur. Des exemplaires de la facture commerciale suffisent toutefois pour les envois de marchandise d'une valeur globale inférieure à \$500, pour les envois en franchise, ou pour ceux frappés d'un taux de droit particulier.

Remplir la formule 5515

On peut se procurer les formules douanières dans les papeteries commerciales ou, gratuitement, aux consulats des États-Unis au Canada. 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 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 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 en autre agent, qui les paiera en son nom, de sorte qu'il pourra 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, qui devront être payés par la personne ou la société au nom de laquelle la déclaration d'entrée est enregistrée.

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 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, les outils de travail, les pièces de réparation pour l'équipement, ou les outils, admis dans cette catégorie de matériel de camping. Tous ces articles 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 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. Elle englobe des modifications à la loi actuelle sur les droits antidumping et compensateurs qui permettent de mettre en oeuvre les accords internationaux négociés lors des Négociations commerciales multilatérales (round de Tokyo) 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, une plainte d'antidumping peut être déposée devant le département du Commerce américain. La pétition d'antidumping doit renfermer les 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) 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 qu'une pétition n'établit pas clairement la base sur laquelle des droits antidumping peuvent être imposés, l'enquête est terminée. S'il détermine que la pétition contient assez de renseignements pour étayer les allégations, une enquête de grande envergure est instituée.
- (2) 45 jours suivant la date à laquelle une pétition est déposée, la Commission sur le Commerce international doit déterminer s'il y a une indication de préjudice raisonnable. Dans le cas de la négative, le dossier est fermé.

- (3) En règle générale, 160 jours suivant la date à laquelle une pétition est déposée, le secrétaire au Commerce prend une décision préliminaire au sujet du dumping. Si sa décision est affirmative, la permission de liquider les marchandises visées par la décision est suspendue et l'exportateur concerné doit verser un droit provisoire sous forme de dépôt ou de cautionnement en espèces, équivalent au montant estimatif dont la valeur sur les marchés étrangers dépasse le prix américain.
- (4) 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. 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 sur les droits antidumping ordonnant aux douaniers d'évaluer un droit sur la marchandise équivalant la différence entre le prix demandé au client américain et la valeur de la marchandise dans son pays d'origine.
- (6) Tout décret sur les 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 suffisants.

Droits compensateurs

En vertu des statuts américains sur les droits compensateurs, des droits de douane supplémentaires peuvent être imposés sur les articles importés aux États-Unis, qu'ils soient ou non passibles de droits, si leur production en usine ou leur exportation a été subventionnée ou si elle a joui d'une prime. Tous les cas sont toutefois susceptibles d'une décision de la commission concernant le préjudice, et toute décision de préjudice peut faire l'objet d'un examen judiciaire devant le tribunal américain du commerce international.

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 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 la marchandise arrive à sa 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, ainsi qu'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 au moment de leur entrée par la *Food and Drug Administration* (Administration des Aliments et Drogues, FDA) qui, évidemment, ne peut pas juger si un chargement satisfait aux exigences avant qu'il ne soit arrivé et présenté à la douane. Toutefois, la FDA 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 séditionnels, 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 américaine. 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 ou 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 ou l'achat de ces animaux est interdite si elle contrevient aux lois d'une région quelconque des États-Unis.

Légumes et produits végétaux

L'importateur doit détenir un permis du département de l'Agriculture des États-Unis.

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 envois commerciaux 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 chargeant 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 \$25 de cadeaux le même jour. L'envoi de cadeaux ne comporte aucun frais de livraison postale, mais il faut préciser sur le colis qu'il s'agit d'un cadeau, et en indiquer le contenu et la valeur.

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 ainsi transformé soit renvoyé à l'exportateur original pour les travaux en question.

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.

V. VOTRE VISITE D'AFFAIRES

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.

Quand vous y rendre

Le printemps et l'automne sont les périodes idéales pour se rendre à Detroit et à Indianapolis. Évitez les vacances de Noël et du Jour de l'An, car la plupart des bureaux de l'industrie automobile sont alors fermés. Les vacances de juillet et d'août sont également à éviter.

Comment vous y rendre

Par avion

Des vols directs à destination de Detroit partent de Vancouver (avec la United Airlines), Winnipeg (North Western Airlines), et Toronto, Montréal et Halifax (Republic Airlines). Air Canada ne va pas à Detroit mais offre plusieurs vols quotidiens, depuis plusieurs villes canadiennes, à destination de Windsor. La société Nordair a un vol quotidien à partir de Montréal et Ottawa jusqu'à Hamilton et Windsor.

En train

VIA offre un service voyageurs à partir de Montréal et de Toronto jusqu'à Windsor, en Ontario.

En autocar

La compagnie d'autobus Greyhound dessert les principales villes du Michigan et de l'Indiana.

Où loger?

Le consulat se fera un plaisir de vous conseiller de bons hôtels ou motels dans la région. Veuillez vous reporter à la partie "Adresses utiles", pour en connaître les noms et adresses.

Itinéraire des visites d'affaires

La moitié au moins des points d'achats au Michigan se trouvent à l'extérieur de la région métropolitaine de Detroit, et les vendeurs canadiens y sont bien accueillis. Au Michigan, les points d'achats sont concentrés le long des trois routes suivantes, dont la distance de Detroit est indiquée ci-dessous en kilomètres et en milles:

	Kilomètres de Detroit	Milles de Detroit		Kilomètres de Detroit	Milles de Detroit
MICHIGAN					
I-94			I-96		
Ann Arbor	64	40	Lansing	134	83
Jackson	122	76	Grand Rapids	251	156
Battle Creek	190	118	Muskegon	301	187
Kalamazoo	225	140			
Benton Harbor	298	185			
Chicago (Illinois)	462	287			
MICHIGAN			INDIANA		
I-75					
Pontiac	53	33	Fort Wayne	254	158
Flint	111	69	South Bend	386	240
Saginaw	159	99	Elkhart	362	225
Bay City	182	113	Indianapolis	444	276
Toledo (Ohio)	97	60			

VI. STATISTIQUES

EXPORTATIONS CANADIENNES DANS LES ÉTATS DU MICHIGAN ET DE L'INDIANA EN 1980

(EN DOLLARS CANADIENS)

	MICHIGAN	INDIANA	TOTAL
SECTION			
SOUS-SECTION			
ANIMAUX SUR PIED	14,6	12,3	26,9
ALIMENTS, MOULÉE, BOISSONS ET TABAC	175,4	14,0	189,9
MATIÈRES BRUTES, NON COMESTIBLES	704,5	169,4	873,9

MATIÈRES PREMIÈRES, NON COMESTIBLES	1 810,1	560,1	2 370,2
MACHINERIE	166,5	62,8	229,3
MATÉRIEL DE TRANSPORT ET DE COMMUNICATION	6 080,2	112,2	6 192,4
AUTRES OUTILS ET ÉQUIPEMENTS	70,5	17,5	88,0
ARTICLES PERSONNELS ET MÉNAGERS	18,8	3,2	22,0
DIVERS PRODUITS FINIS	29,6	5,3	34,9
TOTAL DES PRODUITS FINIS, NON COMESTIBLES	6 365,5	201,0	6 566,5
TRANSACTIONS SPÉCIALES, COMMERCE	6,3	0,6	6,9
TOTAL, EXPORTATIONS NATIONALES	9 077,0	957,5	10 034,5

Principales exportations canadiennes en 1980, en millions de dollars canadiens

Michigan

Whisky	102,8
Gaz naturel	536,1
Charbon et autres substances bitumineuses brutes	84,4
Bois de sciage de conifères	103,2
Pâte de papier et pâtes semblables	169,4
Papier journal	107,8
Produits chimiques organiques	59,0
Dérivés du pétrole et du charbon	350,0
Tôles, feuilles et feuillards d'acier	117,8
Articles de fer ou d'acier et autres, acier et alliages	121,9
Demi-produits de métal	66,1
Électricité	218,6
Voitures particulières et châssis	3 419,8
Camions, tracteurs routiers et châssis	1 411,9
Véhicules, moteurs et pièces	251,6
Pièces de véhicules moteurs, moteurs exclus	921,7

Indiana

Minerais et concentrés de fer	81,5
Pétrole brut	68,2
Bois de sciage de conifères	53,8
Papier journal	86,9
Cuivre et alliages	135,8
Pièces de véhicules moteurs, moteurs exclus	86,9

VII. ADRESSES UTILES

Consulat du Canada
1920 First Federal Building
1001 Woodward Avenue
Detroit, Michigan 48226
Tél: (313) 965-2811
Télex: 23-0715

Canadian Defence Liaison Office
U.S. Army Tank Automotive Command
CDDPL-DT
Building 23I, Room 120
Warren, Michigan 48090
Tél.: (303) 574-5233

Banques offrant des services internationaux

Michigan

Bank of the Commonwealth
719 Griswold Street
Detroit, Michigan 48231
Tél. (313) 496-5800

City National Bank
P.O. Box 2659
City National Bank Building
Detroit Michigan 48226
Tél. (313) 965-1900, postes 310 et 613

Detroit Bank & Trust
P.O. Box 59
Fort at Washington
Detroit, Michigan 48231
Tél. (313) 222-3300

Manufacturers National Bank of Detroit
100 Renaissance Center
Detroit Michigan 48243
Tél. (313) 222-4000

Michigan National Bank of Detroit
500 Griswold Street
Detroit, Michigan 48226
Tél. (313) 961-5300
(313) 255-6400

National Bank of Detroit
611 Woodward Avenue
P.O. Box 116-A
Detroit, Michigan 48232
Tél. (313) 225-1000

Indiana

American Fletcher National Bank
& Trust Co.
108 North Pennsylvania Street
Indianapolis, Indiana 46204
Tél. (317) 633-3000

Indiana National Bank
1 Indiana Square
Indianapolis, Indiana 46204
Tél. (317) 266-5111

Toledo (Ohio)

Toledo Trust Company
245 Summit
Toledo, Ohio 43603
Tél. (419) 259-8150

First National Bank of Toledo
Madison at Huron
Toledo, Ohio 43603
Tél. (419) 259-6895

Note: Toutes ces banques ont au moins un correspondant au Canada.

Agents en douane**Michigan**

Altromsco Customs Brokers	4461 West Jefferson, Detroit	(313) 554-0200
A.F. Burstrom & Son Inc.	15400 West Lincoln, Oak Park	(313) 968-1400
John V. Carr & Son Inc.	1600 West Lafayette, Detroit	(313) 965-1540
F.X. Coughlin Company	28451, Wick Road, Romulus	(313) 946-9510
Dorf International Inc.	1234 First National Bldg., Detroit	(313) 961-6524
Duty Drawback Services Inc.	22120 Grand River, Detroit	(313) 537-7670
Export-Import Service Co. Inc.	28265, Beverly Road, Romulus	(313) 292-3440
W.R. Filbin & Co. Inc.	2436 Bagley, Detroit	(313) 964-1144
I.C. Harris & Company	660 Woodward, Detroit	(313) 961-4130
S.H. Moulton & Co.	28055 Wick, Romulus	(313) 946-5400
F.W. Myers & Co.	1300 W., Fort Street, Detroit	(313) 964-5665
V.G. Nahrgang Company	155 W., Congress, Detroit	(313) 962-4681
Wm. R. Neal, Inc.	645 Griswold, Detroit	(313) 961-7121
Pacific Customs Brokerage Co.	243 West Congress, Detroit	(313) 964-2540
Rea Express	2500 Newark, Detroit	(313) 962-2345
J.D. Richardson Company	1225 Lafayette Bldg., Detroit	(313) 962-0693
Gerry Schmidt & Company	2111 Hoover, Warren	(313) 574-1200
C.J. Tower & Sons	645 Griswold, Detroit	(313) 961-1124
S.J. Watt	20258 Woodland, Harper Woods	(313) 881-7840
W.F. Wheland Co.	Detroit Metro Airport, Romulus	(313) 942-9450

Indianapolis

Kenneth Williams & Associates	P.O. Box 41607, Indianapolis International Airport	(317) 243-7577
Quast & Co., Inc.	P.O. Box 41594, Indianapolis International Airport	(317) 243-8361

Toledo (Ohio)

R.G. Hobelmann & Co. Inc.	Edward Lamb Building Toledo, Ohio	(419) 243-3247
Seaway Forwarding Corp.	National Bank Bldg. Room 725 Toledo, Ohio	(419) 242-7318
Trans-World Shipping Service	Board of Trade Building Toledo, Ohio	(419) 243-7227

Entrepôts**Michigan**

Ammex Warehouse Co. Inc. Corner 21st and Porter Detroit, Michigan (313) 496-0630	F.X. Coughlin Co. 28451 Wick Road Romulus, Michigan (313) 946-9510
---	---

Corrigan Systems
2000 Westwood
Dearborn, Michigan
(313) 274-4100

Detroit Harbor Terminals Inc.
4461 West Jefferson Avenue
Detroit, Michigan
(313) 825-3200

Detroit Marine Terminals Inc.
9401 West Jefferson Avenue
Detroit, Michigan
(313) 843-7575

O.H. Frisbie Moving & Storage Co.
14225 Schaefer
Detroit, Michigan
(313) 837-0808

International Great Lakes Shipping
4461 West Jefferson Avenue
Detroit, Michigan
(313) 554-2600

Michigan Liquor Control Commission
2251 Dix Highway
Lincoln Park, Michigan
(313) 383-4000

U.S. Equipment Co.
20580 Hoover
Detroit, Michigan
(313) 526-8300

Viviana Wine Importers Inc.
15100 Second Boulevard
Highland Park, Michigan
(313) 883-1600

Central Detroit Warehouse
18765 Seaway Drive
Melvindale, Michigan
(313) 388-3200

Grand Truck Warehouse & Cold Storage Co.
1921 East Ferry
Detroit, Michigan
(313) 921-8380

P. Leiner & Sons America Inc.
20101 Nine Mile Road
St. Clair Shores, Michigan
(313) 772-2600

Mohawk Liqueur Corp.
1965 Porter Street
Detroit, Michigan
(313) 962-4545

Palmer Moving & Storage Co.
7740 Gratiot
Detroit, Michigan
(313) 921-1035

Riverside Storage & Cartage Co.
547 Cass Avenue
Detroit, Michigan
(313) 961-0606

Walker International
2101 West Lafayette
Detroit, Michigan
(313) 496-1171

Wolverine Storage
38160 Amrhein
Livonia, Michigan
(313) 537-8850

Toledo (Ohio)

Great Lakes Terminal Warehouse Co.
355 Morris
Toledo, Ohio
(419) 241-4281

Toledo Foreign Trade Zone
Operators Inc.
3332 Saint Lawrence
Toledo, Ohio
(419) 729-3704

Note: Cette liste n'est pas complète. Nous recommandons aux expéditeurs de s'enquérir auprès de leur courtiers en douane des entrepôts qui répondront le mieux à leurs besoins.

Hôtels

Detroit Plaza Hotel
Renaissance Center
Detroit, Michigan
(313) 568-8000

Holiday Inn
22900 Michigan Avenue
Dearborn, Michigan
(313) 278-4800

Pontchartrain Hotel
2 Washington Boulevard
Detroit, Michigan
(313) 965-0200

Howard Johnson's
Washington Boulevard & Michigan Ave.
Detroit, Michigan 48226
(313) 965-1050

Northfield Hilton Inn
5500 Crooks Road
Troy, Michigan
(313) 879-2100

Troy Hilton
1455 Stephenson Hwy
Troy, Michigan
(313) 583-9000

Radisson-Cadillac Hotel
Washington Boulevard & Michigan Ave.
Detroit, Michigan 48226
(313) 256-8000

Hyatt Regency Dearborn
Fairlane Town Center
Dearborn, Michigan 48124
(313) 593-1234

Windsor (Ontario)

Richelieu Inn
430, avenue Ouellette
Windsor (Ontario)
(519) 253-7281

Holiday Inn
480 Riverside Drive West
Windsor (Ontario)
(519) 253-4411

Wandlyn Viscount Motor Inn
1150, avenue Ouellette
Windsor (Ontario) N9A 1E2
(519) 252-2741

Les principales chaînes d'hôtels sont bien représentées à Toledo, ainsi que dans les principaux centres du Michigan et de l'Indiana.

BUREAUX RÉGIONAUX

SI VOUS N'AVEZ PAS DÉJÀ COMMERCÉ À L'ÉTRANGER, VEUILLEZ COMMUNIQUER AVEC UN REPRÉSENTANT DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE AUX ADRESSES SUIVANTES:

TERRE-NEUVE/
LABRADOR

P.O. Box 64
Suite 702
Atlantic Place
215 Water Street
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1C 6C9

Tél. (709) 737-5511
Télex: 016-4749

NOUVELLE-ÉCOSSE	Suite 1124 Duke Tower 5251 Duke Street Scotia Square Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 1P3	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	P.O. Box 2289 Dominion Building 97 Queen Street Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 8C1	Tél. (902) 892-1211 ou 892-0560 Télex: 014-44129
QUÉBEC	Case postale 1270, Succursale B 685, rue Cathcart Pièce 512 Montréal (Québec) H3B 3K9	Tél. (514) 283-6254 Télex: 055-60768
	2 Place Québec Pièce 620 Québec (Québec) G1R 2B5	Tél. (418) 694-4726 Télex: 051-3312
ONTARIO	1 First Canadian Place P.O. Box 98 Suite 4840 Toronto (Ontario) M5X 1B1	Tél. (416) 369-4951 Télex: 065-24378
MANITOBA	507 Manulife House 386 Broadway Avenue Winnipeg (Manitoba) R3C 3R6	Tél. (204) 949-2381 Télex: 075-7624
SASKATCHEWAN	Room 980 2002 Victoria Avenue Regina (Saskatchewan) S4P 0R7	Tél. (306) 359-5020 Télex: 071-2745
ALBERTA/ TERRITOIRES DU NORD-OUEST	500 Macdonald Place 9939 Jasper Avenue Edmonton (Alberta) T5J 2W8	Tél. (403) 420-2944 Télex: 037-2762
COLOMBIE-BRITANNIQUE/ YUKON	P.O. Box 49178 Suite 2743 Bentall Centre, Tower III 595 Burrard Street Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1K8	Tél. (604) 666-1434 Télex: 04-51191

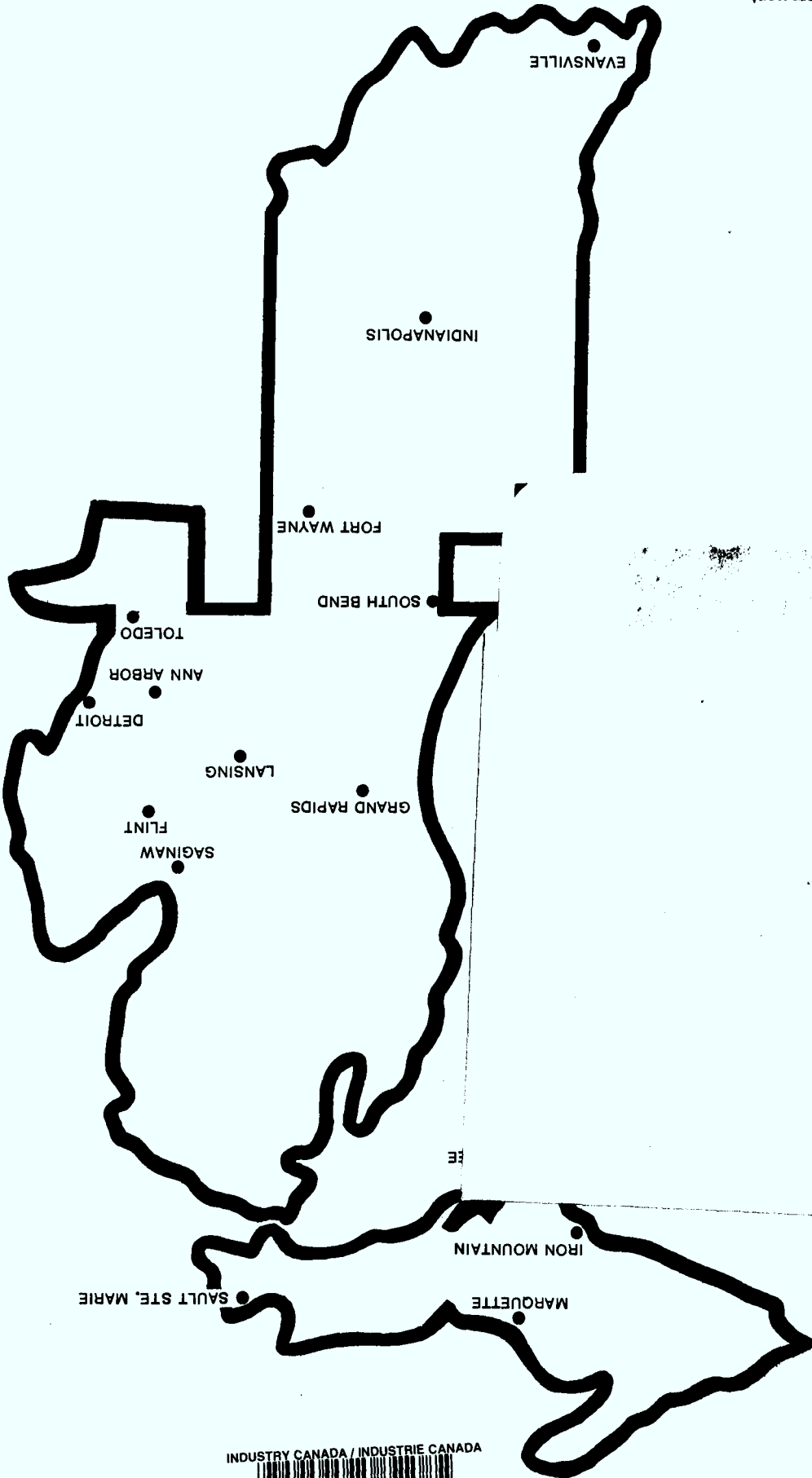
1

1



Gouvernement
du Canada

Industry, Trade
and Commerce



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222373