

# ÉTATS-UNIS

(NORD DU MIDWEST)

*Guide de  
l'exportateur canadien*

stor

HF

1010

.G85U6514

1982

STORAGE

# ÉTATS-UNIS

(NORD DU MIDWEST)

*Guide de  
l'exportateur canadien*

(Also available in English)

MAIN  
HF  
1010  
.G85U6514  
1982  
STORAGE

# ÉTATS-UNIS

(NORD DU MIDWEST)

## Guide de l'exportateur canadien

DÉLÉGATION COMMERCIALE:  
Minneapolis

TERRITOIRE:  
Le Minnesota, les Dakota du Nord et du Sud, l'Iowa,  
le Nebraska et le Montana

RENSEIGNEMENTS:  
Division commerciale  
Consulat général du Canada  
15 South Fifth Street  
Minneapolis, MN 55402, USA

Tél. (612) 333-4641  
Télex: 00290229 (DOMCAN MPS)

Bureau de développement du commerce  
avec les États-Unis  
Ministère des Affaires extérieures  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Tél. (613) 995-8808  
Télex: 053-4124

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE  
DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /  
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES  
125 SUSSEX  
OTTAWA K1A 0G2

LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS  
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES



15-234-094



# TABLE DES MATIÈRES

	Page
I. GÉNÉRALITÉS	4
II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	7
III. LA VENTE	13
DANS LE NORD	
DU MIDWEST	
IV. SERVICES	21
AUX EXPORTATEURS	
V. DOCUMENTS ET	23
RÈGLEMENTS DOUANIERS	
VI. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES	40
DANS LE NORD	
DU MIDWEST	
VII. ADRESSES UTILES	42
VIII. STATISTIQUES	46

# I. GÉNÉRALITÉS

## Superficie

La division commerciale du Consulat général du Canada à Minneapolis aide les hommes d'affaires canadiens qui veulent exporter dans le territoire suivant :

	<b>Superficie</b>	<b>Population</b>
Minnesota	217 735 km <sup>2</sup>	4 077 148
Dakota du Sud	199 551 km <sup>2</sup>	690 178
Dakota du Nord	183 021 km <sup>2</sup>	652 695
Montana	251 799 km <sup>2</sup>	786 690
Iowa	145 790 km <sup>2</sup>	2 913 387
Nebraska	200 017 km <sup>2</sup>	1 570 006
Total	1 197 913 km <sup>2</sup>	10 690 104

## Topographie

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

## Climat

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

## Heure locale

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

## Population des principales villes

(chiffres estimatifs de 1980)

### Minnesota

Minneapolis-St. Paul (agglomération)	1 953 042
Duluth	92 789
Rochester	54 287

### Dakota du Sud

Sioux Falls	73 188
Rapid City	44 266

### Dakota du Nord

Fargo	53 895
Grand Forks	40 500
Bismarck	35 143
Minot	32 610

### Montana

Billings	77 160
Great Falls	73 830

### Iowa

Des Moines	340 400
------------	---------

### Nebraska

Omaha	399 000
-------	---------

## Poids et mesures

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

1 chopine américaine	16 onces liquides	473,1 mL
1 pinte américaine	32 onces liquides	946,2 mL
1 gallon américain	128 onces liquides	3,8 L
1 gallon impérial	1,2 gallon américain	4,5 L

L'électricité pour emploi domestique est distribué sur 115 volts, 60 périodes, courant alternatif.

## Énergie

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

## Jours fériés fédéraux aux États-Unis\*

**Jour de l'An** — *1<sup>er</sup> 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 Colomb** — *deuxième lundi d'octobre*

**Jour des Anciens combattants** — *11 novembre*

**Jour de l'Action de grâce** — *quatrième jeudi  
de novembre*

**Noël** — *25 décembre*

\* Nous vous recommandons de vérifier auprès du Consulat général du Canada si d'autres jours fériés locaux, outre les congés fédéraux susmentionnés, risquent d'affecter vos activités durant votre séjour.

Pour sa part, le Consulat général du Canada observe 11 jours fériés, comprenant certains congés canadiens et américains.

---

## II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

---

Les exportations canadiennes vers le Nord du Midwest se chiffraient en 1981 à 5,2 milliards de dollars, soit 18 % de plus qu'en 1980 (4,4 milliards de dollars) et près de 79 % de plus qu'en 1978 (2,9 milliards de dollars). Les recettes provenant de la vente de pétrole brut et de gaz naturel représentaient 2,8 milliards de dollars ou 54 % de la somme des exportations, le solde (2,4 milliards de dollars) étant réparti entre diverses industries et groupes de produits de consommation.

### Minnesota

Reconnu depuis longtemps comme le coeur de l'activité commerciale et industrielle du Nord du Midwest, le Minnesota est l'un des États américains les plus prospères (en 1981, le revenu par habitant s'élevait à 10 280 \$), et un territoire où fleurissent les richesses naturelles, l'agriculture et les industries de haute technologie. Son secteur manufacturier diversifié fournit une vaste gamme de machines, de produits de métaux transformés, de produits alimentaires, de métaux primaires et de produits chimiques.

Dans le domaine des richesses naturelles, le Minnesota fournit environ 63 % de tout le minerai de fer des États-Unis. Les forêts qui couvrent la partie nord de l'État favorisent d'importantes industries de pâte à papier, de papier et de bois de construction.

Quant à l'agriculture, le Minnesota occupe le huitième rang aux États-Unis pour les recettes provenant des récoltes, du bétail et de ses produits (en 1979, elles ont atteint plus de 5,5 milliards de dollars). Les ventes du bétail et de ses produits représentaient 55 % de ce total. Le Minnesota occupe aussi une place de choix dans la production d'avoine, de fléole, de riz sauvage, de lin, de betterave sucrière et de maïs sucré.

L'industrie de transformation des produits alimentaires, qui a rapporté ces dernières années environ 6,7 milliards de dollars en ventes annuelles, est l'une des plus importantes de l'État. Sept des grandes compagnies de traitement des aliments qui y sont

établies figurent sur la liste des 500 principales sociétés industrielles américaines, dressée par le magazine "Fortune". On y trouve notamment General Mills, Pillsbury, International Multifoods et Green Giant Company. En outre, l'une des plus importantes sociétés privées du monde, Cargill Inc., a son siège social au Minnesota.

Pour tous les secteurs, les livraisons de biens fabriqués se chiffrent à plus de 22 milliards de dollars par an (1979). Plusieurs grandes sociétés internationales comme Honeywell Inc., Control Data Corporation et 3M Company ont leur siège social au Minnesota. Cet État est le centre de commercialisation et de distribution du Nord du Midwest. Super Valu, principal grossiste en alimentation des États-Unis, et Gamble-Skogmo, l'un des plus grands détaillants américains de produits de consommation, y sont également établis.

Les transports jouent un rôle vital pour permettre au Minnesota de demeurer le centre commercial du Nord du Midwest. Étant donné la situation qu'il occupe, au point de départ de la Voie maritime du Saint-Laurent et du fleuve Mississippi, cet État est relié directement aux plus grands ports de mer du monde. Les ports jumeaux de Duluth et du lac Supérieur occupent le deuxième rang après New York pour le tonnage annuel. L'État compte également 139 aéroports publics, 127 aéroports privés et 27 bases d'hydravions. L'aéroport international de Minneapolis-St. Paul peut recevoir neuf millions de passagers. En 1981, on y a manutentionné 80 947 tonnes courtes de fret (une tonne courte équivaut à 2 000 livres). Les compagnies aériennes Northwest Orient et Republic Airlines ont leur siège social au Minnesota. Cet État est aussi le troisième centre de camionnage des États-Unis. Les villes jumelles sont desservies par six importants réseaux ferroviaires et abritent le siège social de la Burlington Northern et de la ligne Soo (contrôlée par le Canadien Pacifique). Elles sont également bien desservies par diverses sociétés de transport de fret aérien et de surface. La circulation des péniches est très dense : 40 % des céréales du Minnesota sont expédiées vers les ports de la côte du golfe par le Mississippi.

Avec leur population dépassant deux millions d'habitants, les villes jumelles de Minneapolis et St. Paul représentent non seulement le principal centre de fabrication et de distribution de l'État, mais aussi de

tout le Nord du Midwest. Elles constituent en outre un important centre de haute technologie et d'électro-  
nique (principalement d'informatique), de transforma-  
tion des produits alimentaires, de minoterie, de traite-  
ment des aliments, de fabrication de machines, de  
fabrication d'articles en métal et de production de tex-  
tiles. Cette diversification des industries contribue à  
minimiser les effets de la récession et de l'inflation  
sur l'économie régionale.

Les exportations canadiennes vers le Minnesota, qui  
se chiffraient en 1981 à 3 108 600 000 \$, consistaient  
surtout en pétrole et gaz naturel, bois de construction,  
pâte à papier, papier journal et engrais.

## Montana

L'économie du Montana dépend de ses richesses natu-  
relles. Le sol de l'État, ses ressources minières, la  
beauté de ses paysages et ses forêts représentent la  
base de ses principales activités économiques. L'agri-  
culture joue un rôle essentiel dans l'économie du  
Montana, avec des recettes dépassant 1,3 milliard de  
dollars en 1979. Si le blé est la principale culture, l'État  
produit aussi d'autres denrées : orge, betterave suc-  
rière, luzerne, seigle, etc. Dans les comtés du Sud,  
l'élevage du bétail et celui de la volaille constituent  
d'importantes industries.

Les principales ressources inexploitées du Montana  
résident dans ses réserves minières : charbon, gaz  
naturel, pétrole. Le bois de construction représente  
aussi une grande richesse naturelle pour l'État, et la  
production forestière est évaluée à plus de 300 mil-  
lions de dollars par an.

L'industrie du Montana a été lente à se développer.  
Son éloignement des principaux marchés, qui entraîne  
des coûts de transport élevés, et sa main-d'oeuvre peu  
nombreuse ne présentent guère d'attrait pour les  
sociétés manufacturières. Les principales industries  
de l'État se consacrent à la transformation des  
matières premières provenant des fermes, des forêts  
et des mines. Plus des quatre cinquièmes des travail-  
leurs industriels sont employés dans les secteurs sui-  
vants : traitement des aliments, bois de construction,  
produits du bois, extraction et fonte des métaux fer-  
reux, raffinage du pétrole.

Les exportations canadiennes au Montana, qui se chif-  
fraient à 980,3 millions de dollars en 1981, se compo-

saient principalement de pétrole, de gaz naturel, de pétrole pour engrais, de produits du charbon, ainsi que de métaux précieux sous forme de minerai concentré et de déchets.

## Dakota du Nord

L'économie du Dakota du Nord est axée sur l'agriculture qui a produit, en 1979, des recettes de plus de 2,3 milliards de dollars. Cet État occupe le premier rang au États-Unis pour la production de blé de printemps, de blé dur, de graines de tournesol, de seigle, de lin et d'orge.

L'élevage du bétail joue aussi un rôle important dans l'économie de l'État. Dans la région de l'Est, il est pratiqué conjointement avec la culture des céréales, tandis que vers la frontière occidentale, il devient le pivot de la production agricole. Dans le Dakota du Nord, on s'adonne surtout à l'élevage du boeuf de boucherie, de la vache laitière et du porc.

Le Dakota du Nord possède d'importants gisements de lignite. Il se place au 15<sup>e</sup> rang pour ses réserves confirmées de pétrole, et possède également de bonnes réserves de gaz naturel, d'uranium et de tourbe. On évalue la quantité de lignite dans le sous-sol de l'État à 350 milliards de tonnes, dont 10 à 32 milliards peuvent être extraites avec les moyens techniques actuels. Le pétrole représente depuis nombre d'années une richesse naturelle importante. Les réserves actuelles de l'État sont évaluées à 179 millions de barils; en outre, les nouvelles techniques d'extraction ont fait naître une nouvelle vague de prospection dans la région.

Si le secteur manufacturier n'a joué jusqu'ici qu'un rôle modeste dans l'économie du Dakota du Nord, son importance dans la base économique globale de l'État s'est accrue ces dernières années. Les deux industries de fabrication les plus prospères sont liées directement à l'agriculture, au traitement des aliments et à la fabrication de machines agricoles.

En 1981, les exportations canadiennes vers le Dakota du Nord totalisaient 565,4 millions de dollars. Les principaux produits exportés étaient les engrais et matières fertilisantes, l'électricité, le matériel agricole et les pièces de véhicules à moteur.

## Dakota du Sud

La principale richesse naturelle de cet État est sa terre très riche, idéale pour l'exploitation de fermes et de ranchs. L'agriculture constitue sa principale source de revenus; en 1979, elle a suscité des recettes dépassant deux milliards de dollars. Le bétail et ses produits représentent 74 % de tous les revenus agricoles, tandis que le solde (26 %) provient des récoltes. Le Dakota du Sud occupe le premier rang aux États-Unis pour la production du seigle et du trèfle sucré; il se classe deuxième pour la graine de lin et l'avoine, et troisième pour le blé dur et le blé de printemps. Quant à l'élevage, l'État est le cinquième producteur de boeuf, de mouton et d'agneau du pays.

La région ouest du Dakota du Sud fournit principalement des richesses minières, notamment du béryllium concentré, du ciment, de la chaux, de l'or, du gypse, du pétrole, de la lignite et toute une gamme d'autres minerais. La valeur totale de la production minière est relativement faible et dépasse à peine 100 millions de dollars.

L'activité manufacturière comprend principalement le traitement des aliments et la fabrication de machines agricoles et de produits du bois.

La Dakota du Sud est le plus petit marché du Canada dans la région. En 1981, nos exportations vers cet État se chiffraient à 55,1 millions de dollars, et consistaient surtout en animaux vivants, bois de construction, papier journal, engrais et matériel agricole.

## Nebraska

Comme le Dakota du Sud, le Nebraska dépend beaucoup de l'agriculture; en 1979, ses revenus agricoles le classaient au sixième rang des États américains. Entre autres points forts, cet État est le premier producteur de haricots "great northern bean" et de farine de luzerne, et il vient au deuxième rang pour l'abattage du bétail et la production de maïs soufflé.

Étant donné la vocation agricole du Nebraska, son activité manufacturière est principalement centrée sur le traitement des aliments. Bien que la situation de l'emploi dans le secteur manufacturier se soit détériorée ces dernières années, certaines industries comme celle des métaux primaires offrent une perspective plus réjouissante.

Les exportations canadiennes vers le Nebraska totalisaient 106,9 millions de dollars en 1981; parmi les articles les plus importants, mentionnons le bois de construction et le papier journal.

## Iowa

L'économie de l'Iowa est très orientée vers l'agriculture et les industries connexes. Dans cet État, environ huit travailleurs sur dix dépendent directement ou indirectement du secteur agricole pour leur emploi. En 1979, l'Iowa s'est classé deuxième aux États-Unis pour le total de ses recettes agricoles.

En outre, il occupe le premier rang pour la commercialisation du bétail et du porc, et le deuxième rang pour la production de bovins. S'il n'est que quatrième pour la vente des récoltes, il arrive en première place pour la production de maïs, fournissant à lui seul 20 % de toute la réserve des États-Unis. L'Iowa est aussi le deuxième producteur de fèves de soya. Parmi les autres cultures de cet État, mentionnons l'avoine, le foin, le sorgho et le blé.

En 1981, les exportations canadiennes en Iowa se chiffraient à 340,5 millions de dollars. Les animaux vivants, le bois de construction, le papier journal, la pâte à papier et les machines agricoles étaient les principaux produits exportés.

---

### III. LA VENTE DANS LE NORD DU MIDWEST

---

#### Débouchés pour les exportateurs canadiens

Il n'existe pratiquement aucune catégorie de produits d'exportation canadienne qui ne trouve pas un marché dans les États du Nord du Midwest. Le Canada exporte dans la région une gamme très étendue de produits, depuis les matières premières industrielles et agricoles jusqu'aux articles et produits électroniques les plus perfectionnés que notre pays puisse offrir. Entre ces deux extrêmes, on retrouve toute une gamme de produits manufacturés, notamment les vêtements, ameublements à forfait, produits alimentaires au détail, machines agricoles et produits liés à la défense. Ces dernières années, le Consulat général du Canada à Minneapolis a participé activement à la promotion de ces diverses catégories de biens d'exportation fabriqués. Les récentes activités de promotion commerciale des matériaux de construction et de la quincaillerie ont prouvé qu'il existe également un marché prêt à consommer ces produits dans le Nord du Midwest.

N'importe quel type de produit ou presque peut se vendre dans la région s'il est offert à prix concurrentiel et fait l'objet d'une commercialisation intelligente et dynamique. En outre, certains secteurs n'ont pas encore été explorés à fond. L'un d'eux, qui semble devoir offrir de bons débouchés, est le marché des pièces de rechange d'automobiles. Au moment de la rédaction de la présente brochure, il apparaît également que l'industrie florissante des produits médicaux et liés à la santé concentrée dans la région des villes jumelles, pourrait offrir des débouchés aux fournisseurs canadiens travaillant dans ce domaine. Dans un avenir plus éloigné, les fournisseurs canadiens de matériel de transport en commun seront probablement appelés à répondre à l'accroissement de la demande concernant les modes de transport offrant une solution de rechange à l'automobile qui subit actuellement des pressions toujours plus fortes. Bien sûr, notre succès dans ce dernier secteur dépendra de l'orientation des mesures législatives américaines visant à décourager l'importation.

## Produits de défense

Dans le territoire desservi par le Consulat général de Minneapolis, les compagnies du Minnesota ont récolté tous les principaux contrats accordés durant l'année financière 1981 pour une valeur de 1,18 milliard de dollars. On prévoit une augmentation de ce montant en 1982 et 1983, essentiellement dans le secteur du matériel et des pièces d'ordinateurs électroniques. Les principales sociétés de cette industrie ayant leur siège social à Minneapolis sont Control Data Corporation, FMC/Northern Ordnance Division, Honeywell Avionics and Defence Systems Group, Rosemount Inc. et Sperry Univac.

L'accès du Canada au marché américain du matériel de défense est facilité par les accords canado-américains sur l'expansion de la défense et le partage de la production du matériel de défense, en vertu desquels le matériel canadien peut être exporté aux États-Unis sans droits de douane et sans l'application des restrictions destinées à décourager l'importation. Les acheteurs américains évalueront donc nos compagnies suivant le même rapport prix-qualité-délai de livraison qu'ils emploient pour juger celles de leur pays.

Les sociétés canadiennes peuvent pénétrer ce marché de deux façons : a) présenter des offres pour les principaux contrats publiés par les divers organismes d'approvisionnement du département d'État à la Défense, ou par le biais des demandes qu'ils adressent à la Corporation commerciale canadienne (CCC), ou b) vendre aux compagnies américaines ayant reçu les principaux contrats. Le délégué commercial responsable de la défense peut vous renseigner sur les méthodes d'appels d'offres ou vous aider à repérer les compagnies présentant un intérêt en ce domaine. On trouve en outre des renseignements détaillés sur les méthodes d'approvisionnement du département de la Défense dans les publications suivantes : "Selling to the Military", n° 008-000-00345-9, et "Doing Business with the Department of Defense — A guide to foreign firms". On peut se les procurer en écrivant au Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D C 20402, USA.

On peut obtenir des renseignements sur la vente au département de la Défense et aux détenteurs de ses contrats, ainsi que sur les accords canado-américains en matière de défense, en écrivant au :

Directeur, Direction des États-Unis (DDU)  
Bureau des programmes de défense  
Ministère des Affaires extérieures  
Ottawa (Ontario) K1A 0H5

Comme nous l'avons mentionné plus haut, la CCC reçoit des lots d'appels d'offres des organismes d'approvisionnement militaire; les fournisseurs ont donc avantage à communiquer avec la CCC pour obtenir des renseignements sur ces débouchés. Les sociétés qui le désirent peuvent recevoir directement cette documentation à condition de s'inscrire auprès des organismes en cause. Toutefois, même dans le cas d'un appel d'offres envoyé directement, la réponse doit être acheminée par l'entremise de la CCC.

## Un marché d'essai idéal

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

## L'image de marque du Canada

Les exportateurs canadiens peuvent profiter du fait qu'un grand nombre de sociétés américaines ne considèrent pas nos marchandises comme des produits "étrangers", et les achètent et les payent donc par l'entremise de leur pouvoir national d'achat. Grâce à la proximité du marché et aux rapports individuels et collectifs qu'entretiennent avec elles les diverses sociétés, les exportateurs canadiens occupent une situation concurrentielle en ce qui concerne les coûts de transport et les délais de livraison, et se placent donc sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains. Nos exportateurs doivent néanmoins déployer tous leurs efforts en fait de marketing pour faire accepter leurs produits sur le plan de la conception et de la qualité.

Dans le cadre de leurs transactions avec les États-Unis, les entreprises canadiennes doivent donc s'efforcer :

- 1) de rechercher des clients réguliers;
- 2) de créer une première impression encore plus positive qu'elles ne le feraient au Canada;
- 3) d'établir les prix, de livrer les produits et de donner suite aux transactions avec dynamisme, afin de surpasser les concurrents américains.

## Démarches initiales

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

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

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

- vos nom, adresse et numéro de téléphone;
- les nom, adresse et numéro de téléphone du représentant local, le cas échéant;
- la date de l'entrée en affaires;
- les dimensions de l'usine;
- le nombre d'employés;
- les principaux produits;
- la situation géographique des usines;
- la description des installations et du matériel de production;

- la description des installations et des méthodes de contrôle de la qualité;
- les moyens de transport;
- le volume approximatif des ventes annuelles;
- les noms de trois clients typiques;
- votre situation financière et votre cote de crédit.

Toutefois, avant de vous rendre dans la région, nous vous conseillons d'écrire à la Division commerciale du Consulat général du Canada, 15 South Fifth Street, Minneapolis, MN 55402, USA, pour obtenir des renseignements préliminaires sur les débouchés que vous pouvez y trouver. Votre lettre devrait contenir l'information suivante :

- 1) un compte rendu de votre expérience sur ce marché;
- 2) le mode de distribution que vous comptez utiliser;
- 3) les prix en valeur f.o.b. à l'usine et aussi en valeur c.a.f. à Minneapolis ou à un autre point d'accès aux États-Unis;
- 4) le délai de livraison fixé au moment de la réception de la commande;
- 5) la garantie offerte;
- 6) le taux de commission offert au représentant du fabricant ou l'échelle des pourcentages d'escompte établie pour le distributeur.

## Visite des acheteurs

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

## Comment traiter une demande de renseignements

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

- 1) Lorsque vous recevez la demande,
  - a) vérifiez si l'adresse de la compagnie américaine est exacte (ne jetez par l'enveloppe à moins d'être sûr que l'adresse complète se trouve dans l'entête de la lettre de la compagnie;
  - b) vérifiez la nature de la demande pour être sûr de bien la comprendre;

- c) vérifiez le genre de prix demandés.
- 2) Accusez réception de la demande si vous ne pouvez envoyer immédiatement les prix que l'on vous demande.
- 3) Calculez le total d'après le genre de prix demandés et vérifiez la solvabilité et la réputation du client.
- 4) Lorsque vous recevez la commande,
  - a) vérifiez-la pour savoir si vous pouvez en respecter les conditions;
  - b) accusez-en réception et précisez toute déviation ou correction, s'il y a lieu;
  - c) assurez-vous que tout le personnel affecté au traitement de la commande sait ce qu'il a à faire;
  - d) si le paiement est fait par lettre de crédit, vérifiez en soigneusement toutes les conditions et, si vous ne pouvez vous y conformer, demandez qu'elles soient changées immédiatement.
- 5) Préparez la commande pour expédition.
- 6) Lorsque vous connaîtrez la date d'expédition,
  - a) communiquez avec l'expéditeur et faites des arrangements pour un calendrier de livraison;
  - b) assurez-vous que les instructions et documents d'expédition soient remplis correctement et distribués à temps;
  - c) si les frais de dédouanement sont aux frais de l'exportateur, communiquez avec l'agent de douane à la frontière.
- 7) Préparez et envoyez les factures.

## Relance de la première visite

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

## Liste des prix

La liste des prix doit comprendre à la fois les prix c.a.f. à l'entrepôt de l'acheteur, à son usine ou à un point d'accès des États-Unis, et les prix f.o.b. à l'usine canadienne, à l'exclusion de la taxe de vente et du droit d'accise canadiens. Présentez toujours vos prix en dollars américains, à moins d'avis contraire. Le prix

livré devrait comprendre les frais de transport, les droits douaniers américains (le cas échéant), les frais de courtage et l'assurance. Les listes de prix doivent avoir le même format que les listes américaines. On ne peut demander aux acheteurs de s'intéresser aux droits douaniers ou aux autres questions de commerce international qui sont uniquement du ressort de l'exportateur canadien, et qui sont la rançon des transactions internationales.

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

## Représentant du fabricant

Pour la vente, on utilise, plus souvent aux États-Unis qu'au Canada, l'agent ou le vendeur à commission. Les bons représentants sont très qualifiés à cause de leur formation et de leur expérience. Ils connaissent leurs clients et communiquent avec eux régulièrement; ils rencontrent non seulement les acheteurs mais également les ingénieurs, les concepteurs et les spécialistes du contrôle de la qualité. Ils peuvent faire réaliser des économies; ils entretiennent des rapports plus étroits, voire sociaux, avec les acheteurs; ils sont sur les lieux, prêts à intervenir s'il surgit un problème. Les représentants saisissent mieux les nuances régionales du Midwest septentrional et adoucissent l'aspect "étranger" que peut prendre le fait d'acheter d'une société canadienne. Le Consulat général de Minneapolis possède des renseignements sur un grand nombre de représentants de fabricants qui exercent leur profession dans son secteur commercial et peut souvent conseiller judicieusement les fabricants canadiens. Il y a d'autres niveaux de distribution qui dépendent de la nature du produit à vendre; les commissions, les clients, le nombre des vendeurs et les secteurs peuvent varier considérablement.

## Livraison

Les livraisons doivent être, cela va de soi, absolument conformes aux spécifications du client, qui sont aussi rigides qu'en n'importe quel autre pays du monde.

Dans beaucoup d'usines américaines, les réserves ne suffisent que pour un ou deux jours d'exploitation, et un retard de quelques heures peut les obliger à fermer leurs portes. Un des meilleurs moyens de perdre un client est bien de ne pas se conformer strictement aux calendriers de livraison.

---

## IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

---

### Services bancaires

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

### Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

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

#### **Brevets**

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

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

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

## **Droits d'auteur**

Le droit d'auteur protège les écrits d'un auteur contre les plagiat. Les oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et autres créations artistiques sont protégées par la Loi sur les droits d'auteur qui, dans certains cas, confère également des droits d'interprétation et d'enregistrement. Le droit d'auteur s'occupe de la forme d'expression plutôt que du sujet de l'oeuvre. Veuillez noter que les droits d'auteur sont enregistrés au Bureau des droits d'auteur (Copyright Office), à la Bibliothèque du Congrès, et qu'ils ne tombent aucunement sous l'autorité du Bureau des brevets. Pour de plus amples renseignements, s'adresser au Register of Copyrights, Library of Congress, Washington, DC 20540, USA.

## **Marques de commerce**

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

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

## **Licences et entreprises à participation**

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

## **Arbitrage commercial**

En cas de conflit commercial, la société canadienne en cause doit s'adresser à la Chambre de commerce internationale, a/s Chambre de commerce du Canada, 1080, côte du Beaver Hall, pièce 712, Montréal (Québec) H2Z 1T2.

---

# V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS

---

## Exportations américaines au Canada

Les demandes de renseignements concernant l'importation de produits américains au Canada doivent être adressées à l'Ambassade des États-Unis, 100, rue Wellington, Ottawa, ou aux Consuls ou Consuls généraux des États-Unis, à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Montréal, Québec, Saint-Jean (N.-B.), Halifax ou Saint-Jean (T.-N.).

## Documents d'exportations canadiennes

Les marchandises canadiennes exportées aux États-Unis, y compris les marchandises américaines renvoyées là-bas, doivent être accompagnées de la formule d'exportation B-13 des Douanes canadiennes, lesquelles exigent normalement trois exemplaires de la formule au moment de l'exportation, dont l'un est retourné à l'exportateur. Il est à noter que les Douanes canadiennes disposent d'un système de rapports sommaires mensuels à l'usage des gros exportateurs. On peut obtenir de plus amples renseignements sur ce procédé et se procurer des formules B-13 aux Douanes canadiennes.

## Renseignements sur les douanes américaines et l'accès au marché

Pour réussir sur le marché américain, un exportateur canadien a besoin de renseignements sur l'accès au marché, soit de la documentation sur les douanes, la classification tarifaire, la valeur en douane et les droits de douanes, de même que sur les nombreuses lois américaines qui régissent les importations, notamment celles qui portent sur les aliments et les drogues, la sécurité des produits de consommation, la protection de l'environnement, etc.

Par conséquent, les exportateurs canadiens de produits destinés aux États-Unis sont vivement priés de se procurer les renseignements sur l'accès au marché à l'adresse suivante :

Division des affaires tarifaires  
Direction générale  
des relations avec les États-Unis (29)  
Ministère des Affaires extérieures  
235, rue Queen  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. (613) 996-5471

La Division entretient au nom d'exportateurs canadiens des liens avec les douanes américaines et d'autres organismes. Au cours des années, elle a acquis une connaissance approfondie de l'interprétation et de l'application des tarifs et des règlements américains régissant les importations sur les marchés de ce pays.

La Division peut en outre fournir aux exportateurs canadiens des renseignements et de l'aide concernant les points suivants : l'étiquetage des produits de beauté, ainsi que des boissons alcooliques, l'évaluation des pénalités douanières, les questions relatives aux droits antidumping et aux droits compensateurs, la valeur en douane, les normes de sécurité s'appliquant aux produits de consommation et d'autres questions relatives à l'accès au marché américain.

## **Classification tarifaire, documentation et règlements relatifs aux douanes américaines**

### **Demande de décision officielle concernant la classification tarifaire**

La Division des affaires tarifaires peut, au nom d'un exportateur canadien, obtenir du service des douanes américaines (U.S. Customs Service) une classification tarifaire officielle anticipée pour une transaction à venir (par exemple, au sujet d'articles qui n'ont encore jamais été exportés aux États-Unis et qui, par conséquent, n'ont pas été revus par le service des douanes américaines). Pareille décision est dite "exécutoire" en ce sens qu'elle garantit aux exportateurs un traitement tarifaire uniforme, peu importe le poste de douane choisi pour l'entrée des marchandises aux États-Unis.

Pour éviter les retards et les erreurs, l'exportateur désireux d'obtenir la décision doit fournir sans faute tous les éléments suivants :

- 1) une demande écrite signée par une personne ayant un intérêt direct et vérifiable pour la question, confirmant le fait que la marchandise ou le sujet de la demande n'a pas été soumis à ce jour à l'examen du service des douanes américaines;
- 2) une description complète de l'article;
- 3) l'usage principal auquel est destiné l'article aux États-Unis;
- 4) l'appellation commerciale, courante ou technique de l'article;
- 5) pour les articles composés d'au moins deux matériaux, la quantité relative (en poids et en volume) et la valeur de chacun des matériaux;
- 6) décrire les tissus et les articles en textile suivant la méthode mentionnée au numéro (5) et préciser la méthode de confection (tricot ou tissage, par exemple), la nature des fibres présentes et, s'il s'agit de vêtements, à qui ils sont destinés (enfant, homme ou femme);
- 7) décrire les produits chimiques suivant leurs spécifications et une analyse chimique, et inclure un échantillon à l'intention des douanes américaines;
- 8) en général, fournir un échantillon et une description de l'article. S'il n'est pas pratique de fournir un échantillon, envoyer une photographie, un dessin ou toute autre représentation visuelle de l'article.

#### REMARQUES:

- a) Les douanes américaines conservent généralement les échantillons, qui font partie intégrante du dossier. Ceux-ci peuvent cependant être récupérés sur demande.
- b) Il faut préciser quels sont les renseignements privilégiés ou confidentiels et en expliquer la raison.

## Demande d'avis interne

En vertu des règlements des douanes américaines, les questions relatives aux transactions en cours ou achevées doivent être résolues par le processus d'avis interne au poste d'entrée où la marchandise a été déclarée. La demande d'avis interne (*Internal Advice Procedure*) peut être présentée par l'importateur ou son courtier en douanes. Le bureau de district des douanes américaines examinera la demande et informera l'importateur de tout point sur lequel il n'est pas d'accord.

La Division des affaires tarifaires peut fournir des suggestions et des conseils précieux quant aux points de droit et aux pratiques douanières préalablement établies susceptible d'appuyer la demande d'avis interne de l'importateur.

Les demandes adressées à la Division des affaires tarifaires doivent inclure :

- 1) des copies de *tous* les documents se rapportant à la déclaration d'entrée des marchandises en question, y compris ceux qui sont délivrés par les douanes américaines;
- 2) un compte rendu de *tous* les aspects commerciaux de la transaction, généralement établi selon les grandes lignes de la demande de décision officielle concernant la classification tarifaire.

Le service des douanes peut, à son gré, refuser d'examiner une demande d'avis interne s'il juge qu'il existe, en matière de douanes, un précédent à l'appui de sa position; si l'importateur a une raison valable de s'opposer à cette position, il peut, dans les 90 jours suivant la liquidation de l'inscription des marchandises, présenter une demande d'examen de contestation (*Protest Review*).

## Demande d'examen de contestation

La Division des affaires tarifaires peut aider l'importateur et son courtier à préparer une demande d'examen de contestation en fournissant conseils et suggestions sur l'argumentation propre à appuyer leur cas.

Pour que son aide soit efficace, la Division doit posséder tous les renseignements sur la question, et plus particulièrement :

- 1) tous les éléments figurant sur la demande de décision officielle concernant la classification tarifaire;
- 2) un exemplaire de la déclaration d'entrée qui fait l'objet du litige;
- 3) toute la correspondance, même la plus banale, échangée entre l'importateur, le courtier et l'administration des douanes américaines sur l'objet du litige.

Dans le cas où la demande d'examen de contestation fait suite au rejet, par le service des douanes améri-

caines, de la demande d'avis interne formulée par l'importateur, tel que mentionné plus haut, les renseignements additionnels suivants doivent aussi être soumis à la Division des affaires tarifaires :

- a) une copie du refus des douanes américaines de considérer la demande d'avis interne;
- b) une copie de la demande d'avis interne, tous les documents à l'appui, ainsi que les renseignements exigés pour présenter une demande d'avis interne.

## Inscription des marchandises à la douane

Les marchandises peuvent être déclarées pour consommation ou pour entreposage au poste de douane des États-Unis, ou être transportées avec un acquit-à-caution à un autre poste de douane pour y être déclarées selon les mêmes termes qu'au poste initial.

Dans le cas du transport avec acquit-à-caution à un poste de douane intérieur, une déclaration de transport immédiat doit être remplie au poste d'arrivée par le consignataire, le transporteur, le courtier en douanes américain ou toute autre personne qui s'intéresse à l'importation de ces marchandises. Lorsque l'exportateur canadien est responsable du passage des marchandises aux douanes américaines, il peut trouver avantageux de déclarer les produits de consommation au poste d'arrivée le plus proche ou le plus approprié. Ainsi, il peut rester en étroite communication avec le courtier en douanes et les douaniers américains de ce poste. Cependant, si l'acheteur américain a l'intention de faire lui-même l'inscription des marchandises, il conviendra peut-être de les faire transporter avec acquit-à-caution du poste d'arrivée au poste de douane intérieur le plus près de l'importateur.

## Qui peut inscrire des marchandises?

Les marchandises peuvent être inscrites par le consignataire, ses employés autorisés ou son courtier. Les seuls agents qui peuvent représenter les importateurs, pour tout ce qui a trait aux questions douanières, sont les courtiers en douanes agréés des États-Unis. Ils préparent et classent les inscriptions douanières nécessaires, s'occupent du paiement des droits et de la mainlevée des marchandises, et représentent de façon générale leurs clients en matière de douane.

Les marchandises peuvent être inscrites par le consignataire dont le nom figure sur le connaissement d'accompagnement ou par le détenteur d'un connaissement dûment endossé par le consignataire. Lorsque les marchandises sont consignées "à l'ordre de", elles peuvent être déclarées par le détenteur du connaissement dûment endossé par le consignataire. Une lettre de transport aérien peut être utilisée pour la marchandise arrivant par avion. En général, l'inscription est faite par un particulier ou une société que le transporteur a certifié(e) comme étant propriétaire des marchandises pour les fins de la douane. Lorsque les marchandises ne sont pas inscrites par un transporteur public, le fait de les posséder, à l'entrée aux États-Unis, est une preuve suffisante du droit d'inscription.

Un non-résident des États-Unis, de même qu'une société en nom collectif non résidente ou une société étrangère, peuvent inscrire leurs marchandises par l'entremise d'un courtier ou d'un représentant de l'exportateur aux États-Unis, d'un membre de la société en nom collectif ou d'un agent de la société. La société de garantie, qui verse tout cautionnement douanier exigé d'une personne ou d'une organisation non résidente, doit être constituée aux États-Unis. De plus, quand des marchandises sont inscrites 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, dans l'État où est situé le poste de douane où sont inscrites les marchandises.

En général, afin de faciliter le dédouanement, il est préférable de s'adresser à un courtier en douanes qui détient un permis aux États-Unis et qui peut donner des renseignements au sujet des services qu'il offre, des droits de courtage et d'autres questions connexes.

## Documentation

Normalement, les seuls documents requis lorsqu'on fait un envoi aux États-Unis sont un connaissement ou une lettre de transport aérien, ainsi qu'une facture spéciale des douanes américaines (5515) et une facture commerciale. Il est préférable de se servir d'une machine à écrire pour remplir ces documents; on doit s'assurer du moins qu'ils soient lisibles.

**REMARQUE :** L'emploi d'encre rouge est proscrit.

## Connaissement ou lettre de transport aérien

Les autorités douanières américaines exigent habituellement un connaissance ou une lettre de transport aérien pour l'envoi de marchandises canadiennes, mais elles acceptent le reçu d'expédition si elles constatent que les documents normalement exigés n'ont pas été délivrés. La douane permet l'inscription et la mainlevée des marchandises, sans connaissance ou lettre de transport aérien, sur versement d'un acquit-à-caution égal à une fois et demie la valeur facturée du produit. Dans certains cas, une certification du transporteur ou un double du connaissance ou de la lettre de transport aérien suffira.

## Facture

On doit joindre une facture spéciale des douanes américaines (formule 5515) et une facture commerciale aux envois dont la valeur dépasse 500 \$ et qui sont frappés de droits ad valorem, exemptés de droits à certaines conditions, ou passibles de droits selon la fluctuation de leur valeur. Des exemplaires de la facture commerciale suffisent toutefois pour les envois de marchandises d'une valeur globale égale ou inférieure à 500 \$, pour les envois en franchise ou ceux qui sont frappés d'un taux de droits particulier.

## Formule 5515

On peut se procurer gratuitement des formules douanières américaines 5515 aux Consulats des États-Unis au Canada ou dans les papeteries commerciales. Les douanes américaines n'exigent qu'un exemplaire de la formule, mais on en présente habituellement trois : le premier est utilisé par les douanes américaines au moment de l'examen des marchandises, le deuxième est joint aux documents d'inscription, et le troisième est versé aux dossiers du courtier en douanes américain. Les directeurs des bureaux de district des douanes américaines peuvent exempter l'importateur du besoin de présenter des factures spéciales ou commerciales s'ils ont l'assurance que l'importateur, pour des raisons qui ne dépendent pas de lui, ne peut produire une facture exacte et complète; ou que l'examen de la marchandise, la décision finale sur les droits à acquitter et la collecte des statistiques peuvent se

faire correctement sans une telle facture. Dans ces cas, l'importateur doit fournir :

- 1) toutes les factures du vendeur ou de l'expéditeur;
- 2) une déclaration indiquant en détail toutes les inexactitudes, les omissions ou autres erreurs contenues sur la(les) facture(s);
- 3) une facture pro forma correctement validée;
- 4) tout autre renseignement nécessaire au classement, à l'évaluation ou aux statistiques.

Il faut parfois fournir 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 au classement et à l'évaluation.

## Liste de colisage

Les autorités douanières américaines exigent de l'exportateur une liste d'emballage détaillée, dûment remplie en trois exemplaires, sur laquelle doit figurer 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 qui se trouvent dans 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 recourir à un courtier en douanes ou à un autre agent américain 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 bureau des douanes américaines, au moment de l'inscription des marchandises pour consommation ou pour entreposage. Par contre, au moment de l'inscription, le montant des droits à acquitter n'est fixé qu'approximativement. Ce n'est qu'après avoir liquidé l'inscription de la marchandise qu'on établit le taux final et les droits à acquitter. Il incombe à la personne ou à l'entreprise au nom de laquelle l'inscription est faite de les payer.

## Importation temporaire en franchise

Certains articles qui ne sont pas importés pour la vente, ou qui le sont pour vente moyennant approbation, peuvent entrer aux États-Unis en franchise sur versement d'un cautionnement. Généralement, le montant du cautionnement représente le double de la valeur estimée des droits.

Dans la plupart des cas, ces articles doivent être ré-exportés dans l'année qui suit leur importation. Sur demande au directeur de district ou de poste de douane, il est possible de faire prolonger cette période pour une durée de trois ans, compte tenu de la première année.

Ces articles comprennent notamment :

- les articles servant aux réparations, aux modifications et à la transformation (mais non à la fabrication);
- les modèles de vêtements féminins fabriqués par les manufacturiers;
- les articles servant de modèles aux illustrateurs et aux photographes aux fins d'illustration seulement;
- les échantillons de commande;
- les articles servant à l'examen et à la reproduction (à l'exception des clichés de photogravures servant aux mêmes fins);
- les films publicitaires;
- les articles servant à des tests, des expériences et des examens (on peut inclure dans cette catégorie les plans, les devis, les dessins, 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 automobiles, motocyclettes, bicyclettes, avions, dirigeables, ballons, bateaux, outriggers et autres véhicules semblables, ainsi que le matériel qui s'y rapporte, utilisés par les non-résidents aux fins de participation à des courses ou à toute autre épreuve déterminée;
- les locomotives et le matériel de chemin de fer servant à dégager les obstacles, à combattre les incendies ou à faire les réparations d'urgence sur les voies ferrées aux États-Unis;

- les contenants de gaz comprimé et autres contenants et articles servant à couvrir ou à contenir la marchandise au cours du transport et pouvant être réutilisés aux mêmes fins;
- l'équipement professionnel, les outils de travail, pièces de réparation pour l'équipement ou les outils admis dans cette catégorie, ainsi que le matériel de camping, importés par ou pour les non-résidents à leur intention pendant qu'ils séjournent temporairement aux États-Unis;
- les articles de conception spéciale servant temporairement et exclusivement à la production d'articles d'exportation;
- les animaux et la volaille devant servir à la reproduction ou être utilisés dans des expositions ou des concours;
- les décors de théâtre, les accessoires et les costumes que transportent avec eux les propriétaires ou les directeurs de troupes de théâtre;
- les oeuvres d'art, photographies, matériel philosophique ou scientifique apportés aux États-Unis par des artistes professionnels, des conférenciers ou des scientifiques étrangers pour leur usage personnel dans des expositions et des campagnes de promotion d'art, de science et d'industrie aux États-Unis;
- les automobiles, châssis, carrosseries et pièces finies, non finies ou détachées ne devant servir qu'à des fins d'exposition. Le cautionnement d'importation temporaire se limite à six mois pour ces articles, le délai ne pouvant être prolongé.

## Échantillons commerciaux

Les échantillons qu'un voyageur de commerce transporte avec lui peuvent être admis au pays et inscrits sur sa déclaration de bagages. Dans ce cas, il doit fournir une liste descriptive précise ou une facture douanière américaine spéciale. Le cautionnement personnel du voyageur de commerce est habituellement accepté comme garantie que les échantillons seront exportés 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 des Affaires extérieures, qui répondra à toute question particulière.

La Loi américaine sur les accords commerciaux a été adoptée le 26 juillet 1979 et englobe les modifications à la loi américaine actuelle sur les droits antidumping et compensateurs qui permettent de mettre en oeuvre les accords internationaux négociés lors des négociations commerciales multilatérales (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 qui est demandé sur le marché national, une plainte d'antidumping peut être déposée devant le ministère du Commerce américain. La pétition d'antidumping doit renfermer des renseignements susceptibles d'étayer les allégations de dumping, ainsi que des preuves du préjudice subi par l'industrie américaine touchée.

Une enquête sur l'antidumping doit être menée dans un délai précis :

(1) Dans les 20 jours suivant la réception de la pétition d'antidumping, le secrétaire au Commerce doit décider s'il y a lieu d'ouvrir une enquête. S'il détermine qu'une pétition n'établit pas clairement les faits sur lesquels des droits antidumping peuvent être imposés, l'enquête est terminée. S'il détermine au contraire que la pétition contient assez de renseignements pour étayer les allégations, une enquête complète est ouverte.

(2) Dans les 45 jours suivant la date à laquelle une pétition est déposée, l'*International Trade Commission* (ITC) doit déterminer s'il y a une indication de préjudice valable. Dans 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. S'il décide qu'il y a eu dumping, il ordonne

de suspendre la liquidation de toutes les inscriptions de marchandises visées par la décision. De plus, un droit provisoire sous forme de dépôt en espèces ou de cautionnement équivalant au montant estimatif de la différence entre la valeur marchande du produit étranger et le prix du produit américain, est exigé pour l'inscription des marchandises concernées.

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

(5) Si, en vertu de la décision préliminaire, les ventes ont été inférieures à la juste valeur marchande, l'ITC doit déterminer s'il y a eu préjudice, dans les 120 jours suivant la décision préliminaire. Si l'ITC détermine qu'il n'y a pas eu préjudice, le dossier est fermé, le montant déposé est remboursé, et tout cautionnement enregistré est libéré. Si au contraire l'ITC détermine qu'il y a eu préjudice, le secrétaire au Commerce décrètera un droit antidumping sur la marchandise équivalent à la différence entre la valeur de la marchandise sur le marché d'origine et le prix demandé au client américain.

(6) Toute ordonnance sur les droits antidumping est soumise automatiquement à un examen annuel, et des demandes de révision seront acceptées en tout temps si elles sont justifiées par des changements de circonstances suffisants.

### **Droits compensateurs**

En vertu du statut américain sur les droits compensateurs, des droits supplémentaires peuvent être imposés sur articles importés aux États-Unis, qu'ils soient ou non passibles de droits de douane, s'il y a eu prime ou subvention pour leur fabrication, leur production ou leur exportation. Tous les cas sont toutefois susceptibles d'une décision de préjudice de la part de l'ITC. L'enquête est sujette aux mêmes délais que celle qui concerne les droits antidumping. La décision du secrétaire au Commerce concernant la subvention et la décision de préjudice prise par l'ITC peuvent faire l'objet d'un appel 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, au ministère des Affaires extérieures.

## Marquage des marchandises

### Nom du pays d'origine

En règle générale, le pays d'origine des marchandises importées aux États-Unis doit être inscrit en anglais, lisiblement et bien en vue, pour le profit de l'acheteur américain. 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 l'acheteur de dernière instance prenne possession de l'article.

Certains petits instruments et ustensiles doivent être marqués à l'étampe, par lettrage moulé, par gravure ou au moyen de plaques métalliques solidement fixées aux articles.

Le service des douanes américaines peut exempter certains articles de cette obligation, auquel cas le contenant doit être marqué correctement.

### Indication de la composition

Tout produit concernant de la laine (sauf les moquettes, les tapis, les carpettes, les tapisseries d'ameublement ou les articles fabriqués plus de 20 ans avant l'importation) doit clairement indiquer : 1) le nom du fabricant ou de la personne qui le commercialise; 2) le pourcentage de chaque fibre contenue dans le produit; et 3) le pourcentage maximal du poids total des éléments non fibreux, de la doublure ou des matières altérées. Si l'indication n'est pas suffisante, les douanes américaines pourront accorder la permission de la compléter sous leur surveillance.

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

Il faut indiquer, sur les produits en fourrure, le type (espèce d'animal) et le pays d'origine de la fourrure, ainsi que le nom du fabricant ou du négociant. Il faut en outre préciser si ces produits sont usagés ou endommagés, décolorés, teints ou colorés artificiellement d'une quelconque façon et s'ils sont composés principalement de pattes, de queues, de ventres ou de chutes de fourrure.

## Étiquetage des aliments

Tous les aliments, boissons, produits pharmaceutiques, appareils médicaux, et produits de beauté importés sont inspectés par la *Food and Drug Administration* (Administration des aliments et drogues) des États-Unis au moment de leur entrée dans le pays. Ladite administration n'a pas le pouvoir de juger si un chargement satisfait aux exigences avant qu'il ne soit arrivé et présenté à la douane américaine. Toutefois, elle se fait toujours un plaisir de conseiller les importateurs et les exportateurs sur les étiquettes qu'ils proposent ou de répondre à leurs questions. On peut aussi obtenir des conseils sur l'étiquetage des aliments en s'adressant à la Direction générale des relations avec les États-Unis, au ministère des Affaires extérieures, à Ottawa.

## Interdictions et restrictions à l'importation

Outre les marchandises dont l'entrée est interdite dans la plupart des pays (comme les ouvrages obscènes, immoraux ou séditieux; les narcotiques, la fausse monnaie), l'importation de certains produits commerciaux est aussi interdite ou restreinte. De plus, divers genres de marchandises doivent être conformes aux lois appliquées par des organismes gouvernementaux autres que le service des douanes américaines. Les fourrures peuvent être aussi assujetties à l'*Endangered Species Act* (Loi sur les espèces en voie d'extinction), et certaines peaux sont interdites.

### 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 s'ils ont été capturés, pris, expédiés, possédés ou exportés contrairement aux lois du pays d'origine. En outre, la prise, la vente, la possession et l'achat de ces animaux sont interdits s'ils contreviennent aux lois d'un État, d'un territoire ou d'une possession quelconque des États-Unis.

## Végétaux et produits végétaux

L'importateur doit détenir un permis d'importation du ministère de l'Agriculture des États-Unis (*U.S. Department of Agriculture*).

Certains règlements peuvent restreindre ou prohiber les importations.

Les expéditions de semences et de criblures agricoles et potagères, régies par la *Federal Seed Act* de 1939 et par les règlements des *Agriculture Marketing Services* du ministère de l'Agriculture 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 5 \$EU peuvent être exemptés de droits d'entrée.

Les expéditions commerciales évaluées à plus de 5 \$ doivent contenir une facture commerciale ainsi qu'une déclaration en douane rédigée sur une formule fournie par les Postes canadiennes. Une description précise du contenu et l'indication de sa valeur doivent également être jointes à chaque envoi. La formule de déclaration en douane doit être solidement fixée au colis.

Lorsque l'envoi comprend au moins deux colis, il faut inscrire sur celui qui renferme la facture commerciale la mention *Invoice Enclosed* (facture incluse); les autres colis porteront une mention chiffrée, par exemple *No. 2 of 3, Invoice Enclosed in Package No. 1*.

Un envoi d'une valeur totale supérieure à 500 \$ doit inclure une facture douanière américaine spéciale (formule n° 5515) accompagnée d'une facture commerciale. On livre au destinataire les envois dont la valeur est inférieure à 250 \$. Le facteur se charge du recouvrement des droits ainsi que des frais de livraison pour chaque colis. Les colis contenant des cadeaux authentiques (à l'exception des boissons alcooliques, du tabac et des parfums) destinés à des personnes résidentes des États-Unis, sont admis en franchise à condition que leur valeur totale ne dépasse pas 25 \$ par personne et par jour. Il n'y a pas, dans le cas des cadeaux, de frais de livraison postale. Il faut préciser sur le colis qu'il s'agit d'un cadeau et en indiquer la valeur et le contenu.

## Renvoi de marchandises américaines

Les produits américains peuvent être renvoyés en franchise aux États-Unis à condition de ne pas avoir augmenté de valeur ou de ne pas avoir subi d'améliorations à l'étranger.

Les articles exportés des États-Unis à des fins de réparations ou de modifications à l'étranger sont sujets aux droits de douane en fonction de la valeur des travaux effectués. 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, ni ne crée 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 aux mêmes fins, est sujet à des droits de douane sur la valeur des transformations effectuées à l'extérieur du pays.

Le coût ou la valeur des pièces d'origine américaine exportées à l'étranger dans le seul but de servir au montage de produits de fabrication étrangère, lesquels, une fois finis, réintègrent les États-Unis, peut être déduit des droits de douane dans la mesure où les pièces n'ont subi à l'étranger que des traitements reliés au montage, tels que nettoyage, graissage et peinture, et n'ont pas été autrement transformées.

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 s'adressant aux spécialistes en importation des États-Unis aux postes de douane ou à la Direction générale des relations avec les États-Unis, au ministère des Affaires extérieures, à 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) destinés à 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 sur les contenants n'effectuant qu'un seul voyage des droits de douane inclus dans les droits sur la valeur des produits.

---

## VI. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LE NORD DU MIDWEST

---

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

### Services offerts par le délégué commercial

La Division commerciale du Consulat général du Canada à Minneapolis est en mesure de servir de liaison entre les hommes d'affaires canadiens et leurs homologues américains de la région. Elle recherche activement des débouchés pour le Canada dans son secteur et transmet les renseignements qu'elle obtient aux entreprises qu'elle croit intéressées et prêtes à en profiter. Elle permet aux acheteurs et aux vendeurs éventuels de faire connaissance et les conseille au besoin. Elle peut effectuer, au nom des entreprises canadiennes, des études de marché d'une ampleur raisonnable, et elle peut leur recommander des agents, des distributeurs ou d'autres points de vente. La salle de réception du Consulat est à la disposition des Canadiens qui veulent étaler leurs produits et réaliser des expositions restreintes. Le Consulat est ouvert de 8 h 30 à 17 h 00, du lundi au vendredi.

### Communiquez avec le délégué commercial

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

visoire et de prendre des rendez-vous que vous pourrez confirmer à votre arrivée.

## Quand partir?

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

## Moyens de transport

### Avion

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

La compagnie aérienne Republic Airlines offre des vols directs à destination de Minneapolis-St. Paul depuis Montréal et Toronto. Il est possible aussi de se rendre à Minneapolis-St. Paul à partir de l'aéroport O'Hare de Chicago.

### Train

Amtrak offre un service entre Chicago et Seattle qui s'arrête à Minneapolis-St. Paul.

### Autocar

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

## Logement

Le Consulat sera heureux de recommander des hôtels convenables dans son secteur. Le taux pour une chambre simple va de 20 à 30 \$ÉU dans les centres moins importants et de 40 à 80 \$ÉU dans les grands hôtels de Minneapolis-St. Paul (1980).

---

## VII. ADRESSES UTILES

---

### **Consulat général du Canada**

Chamber of Commerce  
Building  
15 South Fifth Street  
12th floor  
Minneapolis, MN 55402,  
USA  
Tél. (612) 333-4641  
Télex: 00290229

### **Gouvernement de l'Ontario Ministère de l'Industrie et du Tourisme**

Suite 360  
6043 Hudson Road  
St. Paul, MN 55119,  
USA  
Tél. (612) 738-3009

### Banques offrant des services internationaux au Minnesota

#### **First National Bank of Minneapolis, International Division**

120 South 6 Street  
Minneapolis, MN 55402,  
USA  
Tél. (612) 370-4829

#### **Northwestern National Bank of Minneapolis, International Division**

7th Street and  
Marquette Avenue  
Minneapolis, MN 55402,  
Tél. (612) 372-8110

*Remarque:* la plupart des autres banques du territoire peuvent offrir des services internationaux par l'intermédiaire de correspondants.

### Courtiers en douane

#### **Ingham, M.B. & Son**

7400 24 Avenue South  
Minneapolis, MN 55423,  
USA  
Tél. (612) 726-1555

#### **JRL**

7910 12 Avenue South  
Minneapolis, MN 55420,  
USA  
Tél. (612) 854-1498

#### **Norman G. Jensen, Inc.**

3006 Hennepin Avenue  
South  
Minneapolis, MN 55408,  
USA  
Tél. (612) 827-3761

#### **Robert A. Buchanan Jr.**

625 Board of Trade  
Duluth, MN 55802,  
USA  
Tél. (218) 722-5853

#### **Kuehne & Nagel Inc.**

7420 24 Avenue South  
Minneapolis, MN 55423,  
USA  
Tél. (612) 726-1390

## Expéditeurs à l'étranger

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Compagnies de chemin de fer

**Burlington Northern Inc.**  
176 East 5th Street  
St. Paul, MN 55101,  
USA

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

**The Milwaukee Road**  
3rd Avenue South  
and Washington  
Minneapolis, MN 55401,  
USA

**Soo Line Railroad  
Company**  
Soo Line Building  
Minneapolis, MN 55402,  
USA

---

# BUREAUX RÉGIONAUX

---

Si vous n'avez jamais commercé avec l'étranger, veuillez communiquer avec le représentant des Affaires extérieures à l'un des bureaux suivants :

## **Terre-Neuve et Labrador**

P.O. Box 64  
Atlantic Place, Suite 702  
215 Water Street  
St. John's (Terre-Neuve)  
A1C 6C9  
Tél. (709) 737-5511  
Télex: 016-4749

## **Nouvelle-Écosse**

Duke Tower, Suite 1124  
5251 Duke Street  
Scotia Square  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 1P3  
Tél. (902) 426-7540  
Télex: 019-21829

## **Nouveau-Brunswick**

440 King Street, Suite 642  
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  
Télex: 014-44129

## **Québec**

C.P. 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**

P.O. Box 98  
1 First Canadian Place,  
Suite 4840  
Toronto (Ontario)  
M5X 1B1  
Tél. (416) 369-4951  
Télex: 065-24378

## **Manitoba**

Manulife House, Suite 507  
386 Broadway Avenue  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 3R6  
Tél. (204) 949-2381  
Télex: 075-7624

## **Saskatchewan**

2002 Victoria Avenue,  
Room 980  
Regina (Saskatchewan)  
S4P 0R7  
Tél. (306) 359-5020  
Télex: 071-2745

**Alberta et  
Territoires du Nord-Ouest**

Cornerpoint Building,  
Suite 505  
10179-105<sup>th</sup> Street  
Edmonton (Alberta)  
T5J 3S3  
Tél. (403) 420-2944  
Télex: 037-2762

**Colombie-Britannique et  
Yukon**

P.O. Box 49178  
Bentall Centre, Tower III,  
Suite 2743  
595 Burrard Street  
Vancouver  
(Colombie-Britannique)  
V7X 1K8  
Tél. (604) 666-1434  
Télex: 04-51191

## VIII. STATISTIQUES

### Exportations canadiennes vers le Nord du Midwest en 1981

(en millions de dollars canadiens)

	Minnesota	Montana
Animaux vivants	12,7	7,9
Aliments, aliments pour animaux, boissons et tabac	41,7	2,0
Matières premières, non-comestibles	2 174,4	730,6
Produits fabriqués, non comestibles	684,5	140,4
Produits finis non comestibles		
Machines industrielles,	31,0	15,6
Machines agricoles, tracteurs	61,6	29,7
Matériel de transport	54,7	2,8
Autres matériel et outils	34,4	2,1
Biens personnels et domestiques	5,1	0,4
Produits finis divers	7,8	1,7
Total, produits finis non comestibles	194,6	52,3
Transactions commerciales particulières	0,6	47,0
Total des exportations canadiennes	3 108,6	980,3

Dakota du Nord	Dakota du Sud	Iowa	Nebraska	Total
7,1	9,1	10,6	3,5	50,9
6,5	0,8	6,8	1,7	59,9
10,4	2,0	18,0	0,5	2 935,9
259,8	20,1	202,2	61,6	1 368,6
18,6	2,8	12,7	6,4	87,1
100,4	17,3	48,5	19,5	277,0
63,5	1,2	25,5	4,8	152,5
3,5	1,0	12,3	6,5	59,8
5,1	0,1	0,7	0,8	12,2
3,8	0,5	2,8	0,7	17,3
195,0	22,9	102,5	38,8	606,1
86,7	0,2	0,4	0,7	135,6
565,4	55,1	340,5	106,9	5 156,8

# Principales exportations canadiennes vers le Nord du Midwest en 1981

(en millions de dollars canadiens)

## **Minnesota**

Pétrole brut	1 283,6
Gas naturel	827,0
Bois de construction, bois résineux	137,0
Pâte de bois et autres pâtes semblables	97,2
Papier journal	73,9
Engrais et matières fertilisantes	105,2
Produits du pétrole et du charbon	99,1

## **Montana**

Métaux précieux en minerai concentré et déchets	24,9
Pétrole brut	525,4
Gas naturel	119,4
Charbon et autres substances bitumineuses brutes	52,2
Engrais et matières fertilisantes	34,6
Produits du pétrole et du charbon	64,0

## **Dakota du Nord**

Produits chimiques inorganiques	36,3
Engrais et matières fertilisantes	109,4
Produits du pétrole et du charbon	24,3
Électricité	49,7
Moissonneuses-batteuses et pièces	20,3
Tracteurs	37,1
Pièces de véhicules à moteur, sauf moteurs	55,2

## **Dakota du Sud**

Animaux vivants	9,1
Bois de construction, bois résineux	2,9
Papier journal	7,4
Engrais et matières fertilisantes	3,9
Produits du pétrole et du charbon	3,7
Machines d'ensemencement, de préparation et de fertilisation du sol	3,4
Moissonneuses-batteuses et pièces	3,0
Autres moissonneuses et presses à foin	2,9
Autres machines et équipements agricoles	3,2
Tracteurs	4,7

## **Iowa**

Animaux vivants	25,5
Bois de construction, bois résineux	10,9

Bardeaux	14,3
Pâte de bois et autres pâtes semblables	37,3
Papier journal	
Engrais et matières fertilisantes	62,7
Moissonneuses-batteuses et pièces	28,1
Pièces de véhicules à moteur, sauf moteurs	10,2
Autre matériel de transport	11,3

### **Nebraska**

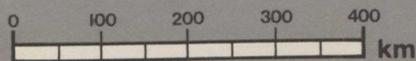
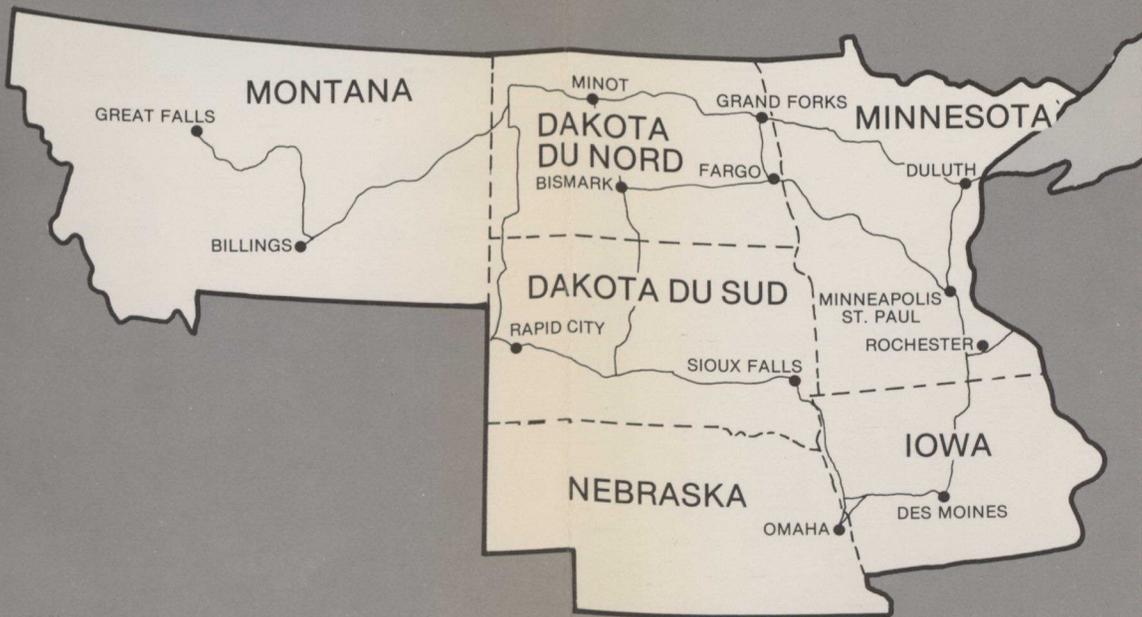
Bois de construction, bois résineux	11,8
Papier journal	21,6
Engrais et matières fertilisantes	5,0
Moissonneuses-batteuses et pièces	7,7
Autres machines et équipements agricoles	4,9







Canada



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084936 5

Storage

HF 1010 .G85U6514 1982 STORAGE

Etats-Unis (Nord du Midwest), guide  
de l'exportateur canadien. --

15234099



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

Canada