

# ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DU  
MOYEN-ATLANTIQUE)

*Guide de  
l'exportateur canadien*

stor  
HF  
1010  
.G85U6314  
1982  
STORAGE

# ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DU MOYEN-  
ATLANTIQUE)

*Guide de  
l'exportateur canadien*

(Also available in English)

MAIN  
HG  
1010  
GOSU631A  
1982  
STORAGE

# ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DU  
MOYEN-ATLANTIQUE)



Guide de  
l'exportateur canadien

DÉLÉGATION COMMERCIALE :  
Philadelphie

TERRITOIRE :  
le Delaware, le Maryland, le New Jersey  
(neuf comtés du Sud), la Pennsylvanie  
(partie est), la Virginie et le district de  
Columbia.

RENSEIGNEMENTS :  
Division commerciale  
Consulat général du Canada  
3 Parkway Building, Suite 1310  
Philadelphie (Pennsylvanie) 19102  
Tél. (215) 561-1750  
Télex : 00845266 (DOMCAN PHA)

Bureau des relations commerciales  
avec les États-Unis  
Ministère des Affaires extérieures  
Ottawa (Ontario)

Tél. (613) 995-8303  
Télex: 053-4124

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



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

15-234-095





# TABLE DES MATIÈRES

	Page
LE MARCHÉ	4
I. GÉNÉRALITÉS	6
II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	8
III. LA VENTE DANS LES ÉTATS DU MOYEN-ATLANTIQUE	14
IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS	19
V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	21
VI. VOYAGES D'AFFAIRES DANS LES ÉTATS DU MOYEN-ATLANTIQUE	37
VII. ADRESSES UTILES	40
ANNEXE I – <i>Comtés dans l'Est de la Pennsylvanie et le Sud du New Jersey des- servis par la Division commerciale du Consu- lat général du Canada, Philadelphie</i>	48
ANNEXE II – <i>Statistiques</i>	50

---

# LE MARCHÉ

---

## États du Moyen-Atlantique desservis par le Consulat de Philadelphie

Superficie : 266 319 km<sup>2</sup>

Population : 21 777 100 habitants (estimation de 1980)

C'est le coeur du plus vaste ensemble urbain et industriel de l'Amérique du Nord.

## Est de la Pennsylvanie

Superficie : 117 412 km<sup>2</sup>

Population : 8 730 300 habitants (estimation de 1980)

Centre commercial principal : Philadelphie

Industries principales : métallurgie primaire, machines, produits de l'électricité et de l'électronique, aliments et produits connexes, produits chimiques, métaux ouvrés et matériel de transport.

## Sud du New Jersey

Superficie : 10 135 km<sup>2</sup>

Population : 2 183 100 habitants (estimation de 1980)

Centres commerciaux principaux : Trenton et Camden

Industries principales : produits de l'électricité et de l'électronique, grès et verrerie, produits chimiques et alimentaires.

## Delaware

Superficie : 5 328 km<sup>2</sup>

Population : 599 400 habitants (estimation de 1980)

Centre commercial principal : Wilmington

Industries principales : produits chimiques, fibres synthétiques, produits de caoutchouc.

## Maryland

Superficie : 27 394 km<sup>2</sup>

Population : 4 236 800 habitants (estimation de 1980)

Centre commercial principal : Baltimore

Industries principales : alimentation et produits connexes, métallurgie primaire, appareils électriques et pièces, produits chimiques, matériel de transport.



## District de Columbia

Superficie : 173 km<sup>2</sup>

Population : 628 500 habitants (estimation de 1980)

Centre commercial principal : Washington

Industries principales : le gouvernement fédéral est le principal employeur du district de Columbia qui compte aussi d'importants centres d'installations de recherche et de développement, des imprimeries et des maisons d'édition et des produits électriques.

## Virginie

Superficie : 105 716 km<sup>2</sup>

Population : 5 399 000 habitants (estimation de 1980)

Centres commerciaux principaux : Richmond, Hampton Roads et Newport News

Industries principales : bien que le gouvernement fédéral et les organismes militaires offrent les principales possibilités d'emploi en Virginie, les industries alimentaires et des produits connexes, des produits chimiques, du matériel électrique et des produits forestiers y ont aussi de l'importance.

(est. de 1980)

Villes principales	Population	Rang aux É.-U.
Philadelphie (agglomération)	4 709 800	4
Washington (agglomération)	3 071 300	8
Baltimore (agglomération)	2 180 600	14
Norfolk, Virginia Beach, Portsmouth	813 700	50
Nord-est de la Pennsylvanie (Scranton, Wilkes-Barre jusqu'à Hazleton)	641 800	64
Allentown, Bethlehem et Easton (Pennsylvanie)	640 000	65
Richmond (Virginie)	638 400	66
Wilmington (Delaware)	526 300	79
Harrisburg (Pennsylvanie)	448 700	91
Newport News, Hampton Roads	367 100	109
Lancaster (Pennsylvanie)	365 500	110
Trenton (New Jersey)	307 900	127
Reading (Pennsylvanie)	314 000	123
Roanoke (Virginie)	225 700	163



---

# I. GÉNÉRALITÉS

---

## Superficie et géographie

La division commerciale du Consulat général du Canada à Philadelphie dessert l'Est de la Pennsylvanie, le Sud du New Jersey, le Delaware, le Maryland, la Virginie et le district de Columbia, soit une superficie de 266 319 km<sup>2</sup>. L'annexe I énumère les comtés de la Pennsylvanie et du New Jersey que couvre la division. Les deux principaux centres de vente et de distribution de la région sont Philadelphie et Baltimore-Washington, qui se classent respectivement aux quatrième et cinquième rang des agglomérations urbaines du pays.

D'une manière générale, ce Bureau étend sa compétence à l'est des Alleghanys; la région se compose de terrains légèrement ondulés qui s'aplanissent en direction de l'Atlantique. Les baies de la Delaware et de Chesapeake dotent la région d'excellents ports naturels. Les plages de la région sont célèbres comme centres de divertissement et d'accueil pour les congrès.

## Climat

Les Appalaches à l'ouest, les Grands Lacs, tout juste au nord, et l'Atlantique à l'est exercent une influence modératrice sur le climat de la région. Avec les vents dominants du sud-ouest en été et du nord-ouest en hiver, la région jouit d'étés chauds et humides et d'hivers doux, tout de même entrecoupés de grands froids soufflant en direction nord-sud, que les Appalaches ou les Grands Lacs ne réussissent pas à atténuer. Les précipitations sont modérées et relativement bien réparties; elles tombent en majorité au cours de l'été.

## Heure locale

L'heure normale de l'Est et l'heure avancée de l'Est sont de règle dans toute la région.

## Poids et mesures, électricité

Les États-Unis mènent une campagne pour faire accepter le système métrique mais le système américain de mesures demeure toujours en vigueur. Il est le même

que le système impérial autrefois en vigueur au Canada à l'exception des mesures suivantes :

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

Pour l'usage ménager, le courant électrique est de 115 volts, 60 cycles.

## Jours fériés du gouvernement fédéral\*

**Jour de l'An** — *1er janvier*

**Anniversaire de Washington** — *troisième lundi de février*

**Vendredi saint** — *mars ou avril*

**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*

**Fête des anciens combattants** — *dernier lundi d'octobre*

**Jour de l'action de grâces** — *quatrième jeudi de novembre*

**Noël** — *25 décembre*

\*Veuillez vous adresser au Consulat général du Canada pour connaître les jours fériés locaux qui, outre les fêtes nationales, peuvent influencer sur vos plans de visite.

Le Consulat général du Canada observe en tout 11 jours fériés composés des principaux congés américains et canadiens.

---

## II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

---

### Économie

#### Généralités

La base industrielle des États du Moyen-Atlantique est située dans le corridor Philadelphie/Baltimore/Washington, D.C. Ces trois grandes agglomérations font partie du noyau central de l'ensemble urbain et industriel de la côte est qui s'étend de Boston à Washington et constitue le principal moteur économique de la région. Le secteur de la côte atlantique est fier de la valeur ajoutée de son industrie manufacturière, qui dépasse 46 milliards de dollars américains et d'un revenu par tête, pour une population excédant 21 millions d'habitants, qui va de 8 000 à 10 000 \$ et plus. La région tire l'essentiel de sa puissance industrielle des industries métallurgiques et chimiques mais toute une gamme d'industries manufacturières secondaires et un secteur des services de pointe en plein essor lui ont donné une base économique très diversifiée. La région constitue un bon marché pour pratiquement tous les produits industriels et de consommation.

#### Secteur des produits de défense

Le marché du matériel de défense dans la zone desservie par le Consulat général est très vaste et contribue beaucoup à l'économie de la région. Une grande partie des postes d'achats et de développement de la marine des États-Unis, les deux tiers des centres d'approvisionnements des organismes de logistique de la défense, plusieurs postes de recherche et de développement de l'armée et un grand nombre de sociétés militaro-industrielles sont situés dans cette région. Ce marché revêt donc beaucoup d'attrait pour les entrepreneurs principaux et les sous-traitants intéressés par des produits aussi perfectionnés que le matériel électronique et aussi simples que les gobelets de cantines.

L'accès au marché du matériel de défense américain est facilité par les Accords canado-américains de partage de la production et de la mise au point du matériel



de défense, aux termes desquels les produits de défense canadiens peuvent être exportés en franchise vers les États-Unis et libres des restrictions de la politique d'achat des États-Unis. Les acheteurs locaux évalueront donc les firmes canadiennes d'après la même formule concernant le prix, la qualité et la livraison qu'ils appliquent à leurs fournisseurs américains.

Les entreprises canadiennes peuvent entrer sur ce marché en : (a) répondant à des appels d'offres principaux lancés par diverses agences d'approvisionnements du département de la Défense ou à la suite d'invitations qu'elles envoient à la Corporation commerciale canadienne (CCC); et (b) en vendant à des entreprises américaines à qui ont été adjugés des contrats principaux. Le délégué commercial chargé de la défense peut fournir des renseignements sur les modalités d'appels d'offres et aider à repérer les compagnies éventuellement intéressées.

Des renseignements détaillés sur les politiques d'achats du département de la Défense apparaissent également dans des publications que l'on peut acheter au : Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20402 : *Selling to the Military* n° 008-000-00345-9 au catalogue et *Doing Business with the Department of Defence — A guide to foreign firms*.

On peut obtenir des renseignements sur la façon d'effectuer des ventes au département américain de la Défense, aux entrepreneurs de la défense américains et en vertu des Accords canado-américains de partage du matériel de défense en s'adressant au :

Chef, Division des États-Unis  
Bureau des programmes de défense (32)  
Ministère des Affaires extérieures  
Ottawa (Ontario)  
CANADA

Comme on le mentionnait plus haut, la CCC reçoit des soumissions des agences militaires d'approvisionnement; les fournisseurs devraient donc communiquer avec la CCC pour obtenir des renseignements sur ces débouchés. Ils peuvent recevoir des soumissions directement des agences s'ils s'y sont inscrits. Les réponses aux invitations directes doivent toutefois normalement passer par la CCC.



## Agriculture

En dépit de la densité de la population et de l'activité industrielle de cette région, les forêts et les cultures y occupent encore une superficie considérable. Grains de provende, produits laitiers, volailles, pommes, tabac et arachides constituent les principaux produits de l'agriculture.

Les baies de la Delaware et de Chesapeake, ainsi que le littoral atlantique, alimentent une petite pêche côtière et une industrie des huîtres et du crabe.

## Richesses naturelles

À l'origine, la région tirait sa richesse et son importance des houillères des Alleghanys. Malgré un regain d'intérêt pour le charbon comme source d'énergie, le déclin de cette industrie se poursuit.

Le pétrole a remplacé le charbon comme source d'énergie principale et Philadelphie est devenu un des plus grands centres américains de raffinage et de distribution des produits pétroliers. L'abondance des produits de raffinage a fait naître dans la région une industrie pétrochimique importante.

## Est de la Pennsylvanie

L'Est de la Pennsylvanie, dont l'agglomération de Philadelphie constitue le foyer, est le quatrième centre urbain et industriel des États-Unis. La puissance industrielle de la région réside dans la très grande variété de ses entreprises. Près de 90 % des entreprises comprises dans la classification des industries manufacturières se trouvent dans cette région. Les principales catégories sont :

- raffinage du pétrole
- produits pétrochimiques
- produits de l'industrie aérospatiale
- métallurgie
- raffinage du sucre
- produits de l'électronique
- produits chimiques
- produits de l'imprimerie
- minéraux — surtout du charbon bitumineux
- matériel de transport.

## Sud du New Jersey

L'industrie dans le Sud du New Jersey est concentrée le long du fleuve Delaware autour des villes de Trenton et Camden. Les grandes industries sont la fabrication d'appareils électriques et électroniques, la poterie et la verrerie, les produits alimentaires et chimiques. L'industrie maraîchère est une autre activité importante de cette région.

Ces dernières années, le climat du Sud du New Jersey et sa proximité des grandes agglomérations urbaines ont attiré un nombre croissant d'établissements de recherche, par exemple le David Sarnoff Center de RCA, les laboratoires de Bell et de Western Electric, l'Université de Princeton.

La côte du New Jersey est une importante région de villégiature et Atlantic City, où les jeux de hasard sont légaux, compte parmi les premiers centres de congrès des États-Unis.

## Delaware

Wilmington est le centre industriel du Delaware. Elle doit son surnom de "capitale mondiale de la chimie" à DuPont, Hercules et Imperial Chemical Industries America Incorporated qui y ont leur siège social. La ville possède aussi d'importantes fabriques de fibres vulcanisées, de tuyaux guipés, d'ordinateurs et d'automobiles.

## Maryland

L'industrie du Maryland est concentrée dans l'agglomération de Baltimore. Le Maryland s'enorgueillit d'avoir la plus grande aciérie des États-Unis à Sparrow Point. La variété de ses industries ressort de l'énumération des principales sociétés : Bethlehem Steel Corporation, acier; Westinghouse Corporation, ordinateurs et appareils électroniques; Enjay Chemicals, matières plastiques et fibres; Western Electric Company, matériel de télécommunications; General Motors Corporation, montage de véhicules automobiles; Black & Decker Manufacturing Company, outils électriques; Bata Shoe Company, chaussures; Maryland Shipbuilding, navires; Koppers Company, métaux ouvrés; le World Trade Center de Baltimore, où est situé le siège de l'Administration des ports du Maryland.

Principales industries : 1) construction navale, 2) aciéries, 3) fabrication de produits électriques et de contenants pour aliments, 4) conditionnement des aliments, du pétrole, du sucre, des produits chimiques et du cuivre, 5) électronique et aérospatiale.

## District de Columbia

Si la prépondérance du gouvernement des États-Unis dans le domaine de l'emploi est indéniable, il faut tenir compte d'autres facteurs dans l'analyse de la structure économique de la région de Washington. De nombreuses entreprises ont ouvert des bureaux à Washington afin de représenter leurs intérêts auprès du gouvernement fédéral. Depuis 1956, Washington bénéficie de la croissance phénoménale des entreprises de recherche et de développement, grâce à l'intervention du gouvernement fédéral dans la recherche. La région de Washington est maintenant la première du pays quant au pourcentage de personnel scientifique par millier d'habitants. En raison de l'attrait touristique qu'elle exerce, la ville de Washington reçoit chaque année de nombreux visiteurs et congressistes qui appuient une vaste industrie de services et un imposant commerce de détail.

## Virginie

Les principaux facteurs de l'économie virginienne sont la diversité des industries, la proximité de la capitale fédérale, les grandes installations militaires de la région de Norfolk-Hampton Roads ainsi que des activités florissantes de construction navale et de transport ferroviaire. Les lieux de villégiature et les monuments historiques assurent la prospérité de l'industrie touristique; les richesses naturelles telles que le charbon, les minerais et les forêts constituent la base de l'industrie manufacturière.

## Transports

### Air

La région est bien pourvue en aéroports internationaux : Philadelphie, Baltimore, Washington et Richmond.

U.S. Air (naguère Allegheny Airlines), Eastern Airlines et Air Jamaica assurent des services quotidiens vers Toronto; Delta Airlines et Eastern Airlines ont des vols quotidiens vers Montréal.



Les lignes d'intérêt local relient les grands aéroports aux autres villes.

### Camionnage

Toronto : Maislin et Wallace-Red Star assurent un service direct. Les transporteurs courte distance assurent la correspondance à Buffalo avec les camionneurs suivants : Maislin, Wallace-Red Star, Mushroom, Eastern Freightways ou Branch.

Montréal : Maislin, Halls, Yellow Transit et Laurel-Red Star assurent des services directs.

Dans les deux villes, on peut prévoir la livraison le surlendemain de l'expédition pour les camions complets; les chargements plus petits mettent trois ou quatre jours.

### Chemins de fer

Les grands chemins de fer canadiens ont des liaisons directes avec cette région.

### Mer

Philadelphie, Camden, Trenton, Wilmington, Baltimore et Newport News possèdent d'importantes installations portuaires. Les principales importations de Baltimore sont les minerais, l'acier, les bananes et les voitures étrangères. Le port de Philadelphie, premier port d'eau douce au monde, occupe aux États-Unis le premier rang pour les importations, le second pour les exportations (tonnage). Les principales importations sont le pétrole brut, le mazout résiduel, les huiles, le minerai de fer, le gypse, les minerais non ferreux et le sucre.

### Tableau des distances routières

de	à Philadelphie	à Baltimore	à Washington
Toronto	792 km	952 km	1 018 km
Montréal	768 km	928 km	994 km
Saint-Jean (Nouveau- Brunswick)	1 125 km	1 285 km	1 350 km
Halifax (par le traversier)	1 266 km	1 426 km	1 491 km
Moncton	1 270 km	1 430 km	1 496 km
Philadelphie		160 km	229 km
Wilmington	48 km	108 km	170 km



---

### III. LA VENTE DANS LES ÉTATS DU MOYEN-ATLANTIQUE

---

#### Débouchés pour les producteurs canadiens

Malgré la vente déjà considérable de marchandises canadiennes, ce vaste marché peut encore accueillir d'autres exportateurs et produits canadiens. Les acheteurs américains s'intéressent à presque n'importe quel article dont la qualité, l'originalité et le prix fixé sont concurrentiels. De nombreuses sources d'approvisionnements américaines sont plus éloignées que certains fournisseurs éventuellement concurrentiels du Canada.

#### La réputation du Canada

Les fournisseurs canadiens peuvent profiter de ce que de nombreuses firmes américaines ne considèrent pas les produits canadiens comme "étrangers"; ainsi, celles-ci achètent et facturent la marchandise canadienne par l'entremise de leurs services d'achat intérieurs. La proximité du marché, ajoutée aux relations entre personnes et sociétés, peut aider les Canadiens à soutenir la concurrence sur le plan des délais et des frais de transport, et leur permet de vendre selon les mêmes modalités que leurs rivaux américains. Les concurrents canadiens doivent néanmoins déployer le plus d'efforts de commercialisation possible pour faire accepter leurs produits sur le plan du design et de la qualité.

Avant de vendre aux États-Unis, les entreprises canadiennes doivent être disposées à :

- 1) rechercher constamment de nouveaux clients;
- 2) déployer plus d'efforts qu'elles n'en feraient au Canada même pour créer une impression favorable dès le premier abord;
- 3) faire des offres de prix, livrer la marchandise et relancer les acheteurs avec un tel dynamisme qu'elles puissent surclasser leurs concurrents américains.

## Démarches initiales

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

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

- nom, adresse et numéro de téléphone du fournisseur;
- nom, adresse et numéro de téléphone du représentant local, s'il y a lieu;
- date de fondation de l'entreprise;
- dimensions de l'usine;
- nombre d'employés;
- principaux produits;
- emplacement de l'usine;
- description des moyens de production et de l'outillage;
- description des moyens et des méthodes de contrôle de la qualité;
- moyens de transport;
- volume approximatif;
- nom de trois clients représentatifs;
- solvabilité.

Nous vous suggérons toutefois, avant de vous rendre sur place, d'écrire au Consulat général du Canada, Division commerciale, 3 Parkway Building, Suite 1310, Philadelphie (Pennsylvanie) 19102, pour obtenir des renseignements préliminaires sur les débouchés qui s'y trouvent. Votre lettre devrait contenir :

- 1) un résumé de votre expérience passée sur ce marché;
- 2) le réseau de distribution que vous désirez utiliser;
- 3) les prix f.o.b. à l'usine mais aussi c.a.f. à Philadelphie ou à un bureau d'entrée américain;

- 4) échancier des livraisons à partir de la date de réception de la commande;
- 5) la garantie offerte;
- 6) le taux de commission offert au représentant du fabricant ou le barème des remises en pourcentage pour un distributeur.

## Visite des acheteurs

Nombreux sont les services d'achat 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.

## Visites subséquentes

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

## Prix

Il faut soumettre le prix de la marchandise livrée à destination, à l'entrepôt du client, à l'usine, à un bureau d'entrée américain et au prix de l'usine canadienne f.o.b., sans facturer les taxes canadiennes de vente et d'accise. Donnez toujours vos prix en devises américaines, sauf avis contraire. Le prix de la marchandise livrée doit comprendre les frais de transport, les droits de douane américains (le cas échéant), les frais de courtage et l'assurance. Les prix doivent être présentés de la même façon que les fournisseurs américains le font. On ne peut 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 canadien et constituent un coût des transactions internationales.

Il se peut que les exportateurs canadiens ne jouissent pas du privilège de réviser les prix initiaux comme ils en ont l'habitude dans leur pays. C'est que les ache-



teurs américains qui doivent souvent travailler dans des délais d'achat beaucoup plus courts et avec moins de marge dans le calcul des prix, doivent considérer la première offre comme définitive.

## Représentant du fabricant

Les gens d'affaires américains ont recours plus souvent que leurs vis-à-vis canadiens à des agents à commission ou à des représentants du fabricant. Les meilleurs représentants sont très compétents à cause de leur instruction, de leur formation et de leur expérience. Ils connaissent leurs clients et rendent visite régulièrement non seulement aux acheteurs mais aussi aux ingénieurs, aux designers et aux agents de contrôle de la qualité. Cette technique offre les avantages suivants : économie, relations plus suivies (parfois paraprofessionnelles) avec les acheteurs, rapidité d'intervention pour résoudre les problèmes éventuels. Le Consulat général du Canada à Philadelphie tient à jour des dossiers permanents sur la plupart des représentants en fonction sur son territoire commercial et il est souvent en mesure de donner des conseils utiles aux industriels canadiens.

## Livraison

Il faut que la livraison réponde exactement aux exigences du client, qui sont aussi strictes qu'en n'importe quel autre pays du monde. De nombreuses usines américaines travaillent avec des réserves suffisantes pour un ou deux jours seulement, et un retard de quelques heures peut les forcer à fermer. Un programme de livraison non respecté est l'un des plus sûrs moyens de perdre un client américain.

Les États du Moyen-Atlantique constituent un marché presque aussi grand que le marché canadien tout entier. Pratiquement n'importe quel produit commercialisé à des prix concurrentiels peut être vendu dans cette région, mais les marchandises suivantes offrent les meilleures possibilités :

- meubles fabriqués à forfait et mobilier de maison
- matériel électronique
- pièces d'automobile
- produits d'hygiène
- matériel de télécommunications et électronique
- matériel de bureau
- bateaux à voile



- pièces d'artisanat
- machines
- aliments laitiers ou mets fins conditionnés.

Voici les principaux produits exportés par le Canada vers les États du Moyen-Atlantique en 1981 :

- papier journal, pâtes et papier
- acier, minerais de fer et concentrés, métaux précieux et alliages
- pièces et moteurs de véhicules automobiles
- bois d'oeuvre, résineux
- machines industrielles
- aéronefs, pièces d'avions et moteurs et pièces d'aéronefs
- navires, bateaux et pièces.

---

## IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

---

### Services bancaires

Les représentants des banques canadiennes possédant des succursales à New York desservent régulièrement cette région. En outre, les divisions internationales des banques canadiennes de Montréal et de Toronto sont en mesure d'aider les exportateurs. Les banques de la région de Philadelphie sont toujours prêtes à offrir leurs services aux entreprises canadiennes et à leur ouvrir des comptes.

Veillez vous reporter au chapitre VII (Adresses utiles) de cette brochure; vous y trouverez la liste des banques et agents en douane locaux qui servent ce marché.

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

#### Généralités

Vous pouvez vous procurer la brochure intitulée *General Information Concerning Patents* auprès du : Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20302, au prix de 75 cents.

#### Brevets

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

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

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

## Marques de commerce

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

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

## Droits d'auteur

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

## Licences et entreprises à participation

Si vous voulez vendre une invention ou un produit breveté aux États-Unis, soit en vertu d'un accord de licence, soit en vertu d'autres dispositions, vous pouvez recourir à de nombreuses maisons spécialisées dans l'utilisation des brevets et les services de commercialisation.

## Litiges commerciaux

On peut s'adresser au Conseil canadien, Chambre de commerce internationale, pour demander conseil dans le cas de litiges commerciaux. Il est situé à l'adresse suivante : 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 Consulate ou Consulate 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 au pays, 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 système 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 pro-

curer 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 le marché 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 alimentaires et pharmaceutiques, des produits de beauté, ainsi que des boissons alcooliques, l'évaluation des pénalités douanières, les questions relatives aux droits anti-dumping 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 la procédure 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 susceptibles 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 américaines, 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 transportateur, 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 lui 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'ac-



compagnement ou par le détenteur d'un connaissance dûment endossé par le consignataire. Lorsque les marchandises sont consignées "à l'ordre de", elles peuvent être déclarées par le détenteur du connaissance 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 connaissance 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.

## Connaissance 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 les 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 pour le classement et l'évaluation.

## Liste d'emballage

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, 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 des 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 des voyageurs de commerce

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 et 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 décrétera 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 les 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, du 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 contenant 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 frelatées. 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 restes 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, du 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 ou 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 de l'*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 par 5 \$ÉU 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 véritables (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, du 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. VOYAGES D'AFFAIRES DANS LES ÉTATS DU MOYEN-ATLANTIQUE

---

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. En trois mots, il veut voir.

### Services offerts par le délégué commercial

La division commerciale du Consulat général du Canada, à Philadelphie, jouit d'une organisation qui lui permet d'établir la liaison entre les hommes d'affaires canadiens et leurs homologues américains de la région. Elle recherche activement les débouchés pour le Canada dans le territoire qu'elle dessert et les transmet aux sociétés qu'elle croit intéressées et en mesure d'y répondre. Elle organise des rencontres entre acheteurs et vendeurs possibles et leur fournit des conseils utiles. Elle effectue des études de marché d'envergure raisonnable à l'intention des sociétés, représentants, distributeurs ou autres débouchés recommandés du Canada. La salle de réception du Consulat peut servir à des expositions de produits ou à des démonstrations sur place. Le Consulat est ouvert de 8 h 30 à 17 h, du lundi au vendredi.

### Communiquez avec le délégué commercial

Lorsque vous préparez votre première tournée commerciale à Philadelphie, prenez soin de prévenir le Consulat général bien avant votre arrivée. Informez le personnel du but de votre visite et faites-lui parvenir plusieurs feuillets publicitaires sur vos produits. Vous leur rendrez service si vous calculez les prix c.a.f. d'une partie au moins de votre gamme de produits. Vous devriez inclure également la liste des contacts déjà établis auprès des hommes d'affaires de la région.

Grâce à ces renseignements, le personnel de la mission se fera un plaisir de vous dresser un itinéraire provisoire et de prendre, en votre nom, des rendez-vous que vous pourrez confirmer à votre arrivée. Vu le nombre

croissant d'hommes d'affaires qui visitent nos missions aux États-Unis, nous vous suggérons de laisser à votre agent de voyages le soin de faire vos réservations d'hôtel.

## Quand s'y rendre?

Le meilleur moment pour visiter la région de Philadelphie est au cours du printemps et de l'automne. Évitez la période du congé de Noël et du Jour de l'An et la période de vacances des mois de juillet et d'août. Il se peut que les périodes d'achats ne soient pas les mêmes qu'au Canada. La Division commerciale se fera un plaisir de vous conseiller à cet égard.

## Moyens de transport

### Avions

Eastern Airlines offre tous les jours des vols directs jusqu'à Philadelphie en provenance de Montréal et Toronto.

U.S. Air (autrefois Allegheny Airlines) offre un service quotidien de Toronto jusqu'à Philadelphie, via Erie (Pennsylvanie) et de Montréal à Philadelphie, via Albany (New York).

Air Jamaica offre tous les jours un vol direct de Toronto à Philadelphie.

Delta relie tous les jours Montréal à Philadelphie, via Boston (Massachusetts).

À partir d'Ottawa, qui n'a aucun vol direct vers Philadelphie, il faut soit se rendre à Pittsburgh avec Nordair, puis de là à Philadelphie avec U.S. Air, soit aller à New York avec Pilgrim Air, puis prendre là un des nombreux vols vers Philadelphie.

Les hommes d'affaires de l'Ouest du Canada préféreront sans doute passer par Chicago plutôt que par Boston, et ceux des Maritimes, par Boston.

### Trains

Amtrak offre un service quotidien de Montréal à Philadelphie, Baltimore et Washington.

### Autobus

Greyhound Bus Lines peut vous conduire à Philadelphie et offre des liaisons avec Baltimore et Washington.



## Logement

Reportez-vous à la section VII ci-après, où vous trouverez les noms et adresses de quelques-uns des meilleurs hôtels et motels de la région.

---

## VII. ADRESSES UTILES

---

**Consulat général  
du Canada**

3 Parkway Building,  
Suite 1310  
Philadelphia, Pennsylvania  
19102

Tél. (215) 561-1750

Télex : 86-5266

**Office de tourisme du  
gouvernement canadien**

3 Parkway Building,  
Suite 1810  
Philadelphia, Pennsylvania  
19102

Tél. (215) 563-1708

Télex : 86-5266

### Compagnies de transport desservant la région du Moyen-Atlantique

#### Transport routier — Toronto

**Maislin Transport Limited**

2055 Kennedy Street  
Scarborough (Ontario)

Tél. (416) 291-7195

**Wallace Transport Co. Ltd.**

1608 The Queensway  
Toronto (Ontario)

Tél. (416) 255-1135

#### Transport routier — Buffalo

**Mushroom Transportation  
Co.**

66 Milens Road  
Tonawanda, New York

Tél. (716) 873-8700

**Branch Motor Express Co.**

620 Tiff Street  
Buffalo, New York

Tél. (716) 822-8200

**Hall's Motor Transit Co.**

850 Aero Drive  
Cheettowaga, New York,  
14225

Tél. (716) 733-7620

## Transport routier — Montréal

### **Maislin Transport Limited**

7401, rue Newman  
Montréal (Québec)  
Tél. (514) 366-0150

### **Halls' Motor Transit Co.**

400, rue Dollard  
Ville LaSalle (Québec)  
Tél. (514) 878-1851

### **Red Star Express Lines Québec Ltée**

10755, côte de Liesse  
Dorval (Québec)  
Tél. (514) 636-6741

### **Yellow Freight System Inc.**

10755, côte de Liesse  
Dorval (Québec)  
Tél. (514) 631-4559

## Chemin de fer — Toronto

### **Canadien National**

Tarifs marchandises pour  
l'étranger  
Tél. (416) 365-3511  
Service et tarifs rail-route  
Tél. (416) 365-3206

### **CP Rail**

Commercialisation et vente  
Gare Union  
Toronto (Ontario)  
Tél. (416) 360-3107

### **CONRAIL**

69, rue Yonge  
Toronto (Ontario)  
Tél. (416) 364-8173

## Chemin de fer — Montréal

### **Canadien National**

Canada et États-Unis  
935, rue La Gauchetière  
ouest  
Montréal (Québec)  
Tél. (514) 877-5750

### **CP Rail**

Commercialisation et  
vente  
Édifice de la Chambre de  
Commerce  
Montréal (Québec)  
Tél. (514) 861-6811

### **Penn Central**

#### **Transportation Co.**

Place du Canada  
Montréal (Québec)  
Tél. (514) 878-1717



## Banques principales

### Philadelphie

#### **The Fidelity Bank**

Broad and Walnut Streets  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 985-6000

#### **The Girard Bank**

Broad and Chestnut Streets  
1 Girard Plaza  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 585-2000

#### **Philadelphia Saving Fund Society**

12th and Market Streets  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 629-2000

#### **First Pennsylvania Bank**

Centre Square  
1500 Market Street  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 786-5000

#### **Philadelphia National Bank**

5th and Market Streets  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 629-3100

#### **Provident National Bank**

Broad and Chestnut  
Streets  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 585-5000

### Baltimore

#### **American Bank of Maryland**

Charles Center  
21 West Fayette Street  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 752-7900

#### **Equitable Trust Bank**

Calvert and Fayette Streets  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 547-4000

#### **Mercantile-Safe Deposit & Trust Company**

2 Hopkins Plaza  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 237-5900

#### **Citizens Bank & Trust Company of Maryland**

6200 Baltimore Avenue  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 768-4444

#### **First National Bank**

25 South Charles Street  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 727-4000

#### **Union Trust Company of Maryland**

Baltimore and  
St. Paul Streets  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 332-5777

## Washington

### **American Security & Trust Co.**

15th and Pennsylvania  
Avenue Northwest  
Washington, D.C.  
Tél. (202) 624-4000

### **Union First National Bank**

740 15th Street Northwest  
Washington, D.C.  
Tél. (202) 637-6100

### **District of Columbia National Bank**

1801 K Street Northwest  
Washington, D.C.  
Tél. (202) 833-4500

### **National Bank of Washington**

619 14th Street Northwest  
Washington, D.C.  
Tél. (202) 537-2000

## Agents en douane

## Philadelphie

### **Amco Customs Brokerage Co.**

208 South 3rd Street  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 922-0141

### **Dorf International Inc.**

113 Chestnut Street  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 925-3300

### **R.G. Hobelmann & Co. Inc.**

Lafayette Building  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 923-8700

### **F.B. Vandergrift**

Bourse Building  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 925-3727

### **John A. Steer Co.**

136 Chestnut Street  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 922-6610

### **Dever Inc.**

223 S. Gov. Printz  
Boulevard  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 521-4050

### **John H. Faunce Inc.**

721 Chestnut Street  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 629-8600

### **International Expeditors Inc.**

Mall Building  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 627-8025

### **Carson M. Simon & Co.**

209 Chestnut Street  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 925-6006

## Baltimore

### **Air Freight International Inc.**

Friendship Airport  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 761-5333

### **R.G. Hobelmann & Co. Inc.**

First National Bank  
Building  
Baltimore (Maryland)  
Tél. (301) 727-8105

### **Vanguard Import Services Inc.**

17 Commerce Street  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 621-1490

### **John S. Connor Inc.**

33 South Gay Street  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 332-4800

### **H.W. St. John & Co.**

225 East Redwood Street  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 727-2950

## Washington

### **G. Cosimano Inc.**

P.O. Box 17092  
Dulles International Airport  
Washington, D.C.  
Tél. (202) 471-9824

## Hôtels et motels

## Philadelphie

### **Holiday Inn Midtown Philadelphia**

1311 Walnut Street  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 735-9300

### **Sheraton Hotels & Motor Inns**

1725 J.F.K. Boulevard  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 568-3300

### **Bellevue Stratford**

Broad and Walnut Streets  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 893-1776

### **Franklin Plaza Hotel**

Two Franklin Plaza  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 448-2000

### **Marriott Motor Hotel**

City Line and Monument  
Road  
Bela Cynwyd, Pennsylvania  
Tél. (215) 667-0200

### **Valley Forge Hilton**

251 West DeKaib Pike  
King of Prussia,  
Pennsylvania  
Tél. (215) 337-1200



**The Barclay Hotel**  
Rittenhouse Square East  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 545-0300

**Holiday Inn Center City**  
18th and Market Street  
Philadelphia, Pennsylvania  
Tél. (215) 561-7500

### Baltimore

**Baltimore Hilton**  
101 West Fayette Street  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 752-1100

**Friendship International  
Hotel**  
Friendship Airport  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 761-7700

**Sheraton John Hopkins Inn**  
Broadway and Orleans  
Streets  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 675-6800

**Hyatt Regency**  
300 Light Street  
Baltimore, Maryland  
Tél. (301) 528-1234

### Washington

**Washington Hilton Hotel** \*  
1919 Connecticut Avenue  
Washington, D.C.  
Tél. (202) 483-3000

**Holiday Inn**  
1615 Rhode Island  
Avenue Northwest  
Washington, D.C.  
Tél. (202) 296-2100

**Sheraton-Park Motor Inn**  
2660 Woodley Road  
Northwest  
Washington, D.C.  
Tél. (202) 265-2000

**The Watergate Hotel**  
2650 Virginia Avenue  
Northwest  
Washington, D.C.  
Tél. (202) 965-2300

**Shoreham Hotel**  
2500 Calvert Street  
Northwest  
Washington, D.C.  
Tél. (202) 234-0700

---

# BUREAUX RÉGIONAUX

---

Si vous n'avez pas encore commercé avec l'étranger, veuillez communiquer avec un représentant régional à l'une des adresses ci-dessous.

## **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



---

# ANNEXE I

---

## Comtés desservis par le Consulat du Canada à Philadelphie

### Est de la Pennsylvanie

Adams	Mifflin
Berks	Monroe
Bradford	Montgomery
Bucks	Montour
Carbon	Northampton
Centre	Northumberland
Chester	Perry
Clinton	Philadelphia
Columbia	Pike
Cumberland	Potter
Dauphin	Schuylkill
Delaware	Snyder
Franklin	Sullivan
Juniata	Susquehanna
Lancaster	Tioga
Lebanon	Wayne
Lehigh	Wyoming
Luzerne	Union
Lycoming	York

## Sud du New Jersey

Atlantic  
Burlington  
Camden  
Cape May  
Cumberland

Gloucester  
Mercer  
Ocean  
Salem

# ANNEXE II

## Principales exportations canadiennes vers le Delaware, le Maryland, le New Jersey (neuf comtés du Sud), l'Est de la Pennsylvanie, la Virginie et le district de Columbia en 1981

en millions de dollars canadiens

### DELAWARE

Bois d'oeuvre, bois résineux	16,4
Pièces de véhicules automobiles, moteurs exceptés	61,8
Avions y compris les moteurs	12,8

### MARYLAND

Minerais de fer et concentrés	194,2
Bois d'oeuvre, bois résineux	44,3
Papier journal	44,3
Barres et tiges, acier	22,4
Moteurs et pièces de véhicules automobiles	16,5
Pièces de véhicules automobiles, moteurs exceptés	67,3

### NEW JERSEY\*

Bois d'oeuvre, bois résineux	26,6
Papier journal	55,5
Produits chimiques organiques	25,4
Produits pétroliers et du charbon	15,4
Pièces de véhicules automobiles, moteurs exceptés	17,6

\*On estime que les neuf comtés du Sud du New Jersey desservis par le Consulat de Philadelphie absorbent un tiers des exportations canadiennes totales vers cet État.

### EST DE LA PENNSYLVANIE\*

Viande, fraîche, refroidie ou congelée	27,1
Minerais de fer et concentrés	66,7
Bois d'oeuvre, bois résineux	47,6
Pâte de bois et pâte semblable	63,9
Papier journal	139,4
Aluminium, alliages compris	52,9
Nickel et alliages	38,1



Pièces de véhicules automobiles, moteurs exceptés	48,8
Avions, moteurs et pièces	23,1
Autre matériel de télécommunications et connexe	23,3

\*On estime que l'Est de la Pennsylvanie absorbe 50 % des exportations canadiennes totales vers cet État.

#### VIRGINIE

Bois d'oeuvre, bois résineux	32,6
Papier journal	109,7
Aluminium, alliages compris	21,4
Pièces de véhicules automobiles, moteurs exceptés	28,9
Navires, bateaux et pièces	20,5

#### DISTRICT DE COLUMBIA

Papier journal	43,1
Avions, y compris les moteurs	8,9

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LE TERRITOIRE DE PHILADELPHIE EN 1981  
en millions de dollars canadiens

SECTION SOUS-SECTION							
	DELAWARE	MARYLAND	NEW JERSEY* (9 comtés du Sud)	PENNSYLVANIE**	VIRGINIE	DISTRICT DE COLUMBIA	TOTAL
Animaux vivants	—	0,2	0,3	3,4	0,1	—	4,0
Aliments, aliments pour animaux, boissons et tabac	11,3	30,5	29,1	49,9	13,4	3,3	137,5
Matières brutes, non comestibles	5,8	219,1	21,8	115,1	15,6	0,1	377,5
Matières fabriquées non comestibles	56,1	177,7	246,7	547,8	261,7	46,0	1336,0
Produits finis non comestibles							
Machines industrielles	1,3	9,4	12,9	29,3	18,8	0,1	71,8
Machines agricoles et tracteurs	0,5	5,3	0,6	4,3	5,1	—	15,8
Matériel de transport	80,1	115,9	34,2	117,4	80,5	9,2	437,3
Autres équipements et outils	3,3	32,5	25,9	57,8	32,6	6,5	158,6
Biens personnels et domestiques	0,1	3,6	5,9	6,5	1,0	0,3	17,4
Produits finis divers	0,8	7,4	10,6	10,1	5,9	0,8	35,6
Total des produits finis, non comestibles	86,1	174,2	90,1	225,4	143,9	16,9	736,6
Transactions commerciales spéciales	—	0,8	0,3	0,9	0,9	0,1	3,0
Total des exportations canadiennes	159,3	602,5	388,3	940,5	436,5	66,5	2593,6

\* On estime que les neuf comtés du Sud du New Jersey  
environ un tiers des exportations canadiennes totales vers

\*\* On estime que l'Est de la Pennsylvanie absorbe 50 %

desservis par le Consulat général de Philadelphie absorbent  
cet État.

des exportations canadiennes totales vers cet État.

N.B. :— indique un total inférieur à 50 000 \$.



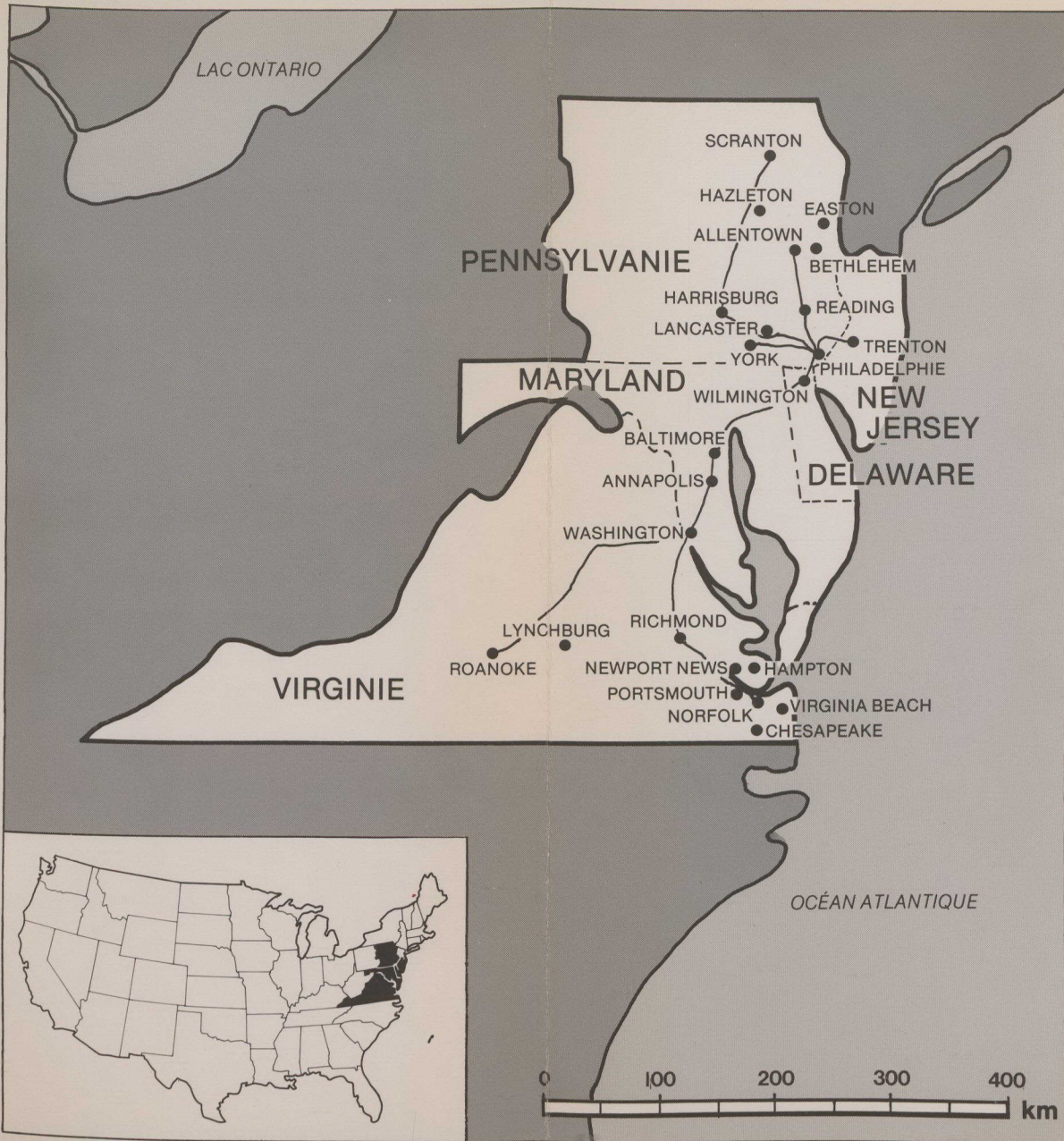






Canada





LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084942 3

Storage

HF 1010 .G85U6314 1982 STORAGE

Etats-Unis (Etats du  
Moyen-Atlantique), guide de  
l'exportateur canadien. --

15234095



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

Canada