

# ÉTATS-UNIS

(MICHIGAN ET INDIANA)

*Guide  
de l'exportateur canadien*

stor  
MAIN  
HF  
10100  
.G85U62144  
1985  
STORAGE



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

ÉTATS-UNIS

(MICHIGAN  
ET INDIANA)

*Guide  
de l'exportateur canadien*



# ÉTATS-UNIS (MICHIGAN ET INDIANA)

MAIN  
HF  
1010  
G8546214  
1985  
STORAGE

Guide  
de l'exportateur canadien

LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS  
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

## DÉLÉGATION COMMERCIALE:

Division commerciale  
Consulat général du Canada  
1920 First Federal Building  
1001 Woodward Avenue  
Detroit (Michigan) 48226-1966

Tél.: (313) 965-2811  
Télex: 230715 (DOMCAN DET)

## TERRITOIRE:

Les États du Michigan et de l'Indiana, et Toledo, en Ohio.

Direction générale de l'expansion du  
commerce et de l'investissement —  
États-Unis (UTD)

Ministère des Affaires extérieures  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

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



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

Janvier 1985

15-234-093



# TABLE DES MATIÈRES

	Page
I. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	3
II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	6
III. VENTES DANS LA RÉGION DE DETROIT	12
IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS	19
V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	22
VI. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES AU MICHIGAN ET EN INDIANA	40
VII. ADRESSES UTILES	42
VIII. STATISTIQUES	48



# I. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

## Superficie et population

Le secteur commercial relevant du Consulat général du Canada à Detroit comprend l'État du Michigan (147 687 km<sup>2</sup>), la région métropolitaine de Toledo, en Ohio, et l'État de l'Indiana (93 994 km<sup>2</sup>), sauf les cinq comtés du nord-ouest. La population de ce territoire était estimée comme suit en 1980:

	Population
Michigan	9 262 078
Indiana	5 490 224
Région métropolitaine de Toledo	791 137
	<hr/>
	15 543 439

## Population des principaux centres urbains (en 1980)

MICHIGAN:	Detroit	4 353 413
	Grand Rapids	601 680
	Flint	521 581
	Lansing (la capitale)	
	— East Lansing	471 565
	Ann Arbor	264 748
	Saginaw	228 059
INDIANA:	Indianapolis (la capitale)	1 166 575
	Fort Wayne	382 961
	South Bend	280 772
	Evansville	309 408

## Climat

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

## Heure locale

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

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

## Poids et mesures; électricité

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

1 chopine (É.-U.)	16 onces liquides	473,1 millilitres
1 pinte (É.-U.)	32 onces liquides	946,2 millilitres
1 gallon (É.-U.)	128 onces liquides	3,8 litres
1 gallon impérial	1,2 gallon (É.-U.)	4,5 litres

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

## Jours fériés observés aux États-Unis\*

Nouvel an — *1<sup>er</sup> janvier*

Anniversaire de Martin Luther King — *15 janvier*

Anniversaire de Washington — *3<sup>e</sup> lundi de février*

Jour du Souvenir — *dernier lundi de mai*

Jour de l'Indépendance — *4 juillet*

Fête du travail — *1<sup>er</sup> lundi de septembre*

Jour de Christophe Colomb — *2<sup>e</sup> lundi d'octobre*

Fête des anciens combattants — *11 novembre*

Action de grâces — *4<sup>e</sup> jeudi de novembre*

Noël — *25 décembre*

\* Veuillez vous informer auprès du Consulat général du Canada des fêtes locales qui, en plus des jours fériés fédéraux, pourraient affecter votre voyage d'affaires.

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

## Historique

### Michigan

Fondée en 1701 par Antoine de la Mothe Cadillac, la ville de Detroit était à l'origine un comptoir de pelletterie bien situé sur la voie navigable des Grands Lacs. En 1760, la ville fut occupée par les Anglais, qui n'ont

abandonné qu'en 1796 ce dernier bastion britannique d'importance aux États-Unis. Le Michigan obtint le statut d'État en 1837.

## Indiana

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

---

## II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

---

### Industrie

#### Michigan

Le Michigan occupe le septième rang aux États-Unis pour ce qui est de la valeur ajoutée par la fabrication, valeur qui se chiffrait à \$36,8 milliards en 1980. En 1982, l'ensemble des revenus des particuliers était estimé à \$100 milliards. Ce qui fait la force du Michigan sur le plan économique, c'est son industrie de pointe et sa main-d'œuvre hautement spécialisée.

Les sièges sociaux de l'industrie américaine de l'automobile étant situés au Michigan, il n'est pas surprenant que l'industrie du matériel de transport représente environ 40 % de l'ensemble de l'activité manufacturière de cet État. Parmi les autres secteurs manufacturiers importants, mentionnons les machines-outils, les produits de fonderie, l'estampage des métaux, les médicaments et les produits chimiques. Grâce à la grande diversité de son activité manufacturière, le Michigan a pu se doter de l'une de ses principales ressources: un personnel technologique hautement réputé.

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

#### Indiana

En 1980, l'Indiana occupait le neuvième rang pour la valeur ajoutée par la fabrication, avec un total de \$26,9 milliards. En 1982, l'ensemble des revenus des particuliers était estimé à \$54,8 milliards. Les machines (surtout électriques) et le matériel de transport constituaient environ le tiers de l'ensemble de l'activité manufacturière. De grands fabricants de matériel électronique et de véhicules automobiles sont établis dans cet État où sont concentrées, dans le nord, d'importantes aciéries. Parmi les autres grandes industries, mentionnons celles des maisons mobiles et des produits en métal.

## **Toledo**

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

## **Agriculture**

### **Michigan**

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

### **Indiana**

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

## **Richesses naturelles**

### **Michigan**

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

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

## Indiana

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

### Le commerce avec le Canada

Le Michigan et l'Indiana utilisent surtout des matières premières et des pièces, et expédient des produits finis. Les exportations canadiennes vers ces deux États se composent essentiellement de gaz naturel, de bois de sciage de conifères, de pâte à papier, de papier journal, de produits du pétrole et du charbon, d'automobiles particulières et châssis, de camions, de tracteurs routiers et châssis, de moteurs et pièces de véhicules moteurs, et de pièces de véhicules, sauf moteurs. Le commerce du Canada avec l'Indiana est relativement modeste comparé à celui qu'il maintient avec le Michigan. En 1983, plus de 19 % (\$17 milliards) des exportations du Canada dans le monde entier (\$88,4 milliards) étaient destinés au Michigan. Plus de la moitié du commerce extérieur du Michigan se fait avec le Canada.

### Les transports

#### Chemins de fer

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

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

Noms et adresses des principales compagnies de chemins de fer au Michigan et en Indiana:

## Michigan

Canadien National  
131 West Lafayette  
Detroit, Michigan

(313) 962-2260

Canadien Pacifique  
288038 Mile Road  
Suite 101  
Livonia, Michigan

(313) 963-7820

Grand Trunk Western  
Railroad Company  
131 West Lafayette  
Boulevard  
Detroit, Michigan

(313) 962-2260

Norfolk and Western  
Railway  
18000 Dick  
Melvindale, Michigan

(313) 496-1342

Chessie System  
One Northland Plaza  
Southfield, Michigan

(313) 552-5000

## Indiana

Chicago, South Shore &  
South Bend  
North Carroll Avenue  
Michigan City, Indiana

(219) 874-4221

Seaboard Systems Inc.  
1103 East 28th  
Indianapolis, Indiana

(317) 923-2511

Southern Indiana Railway  
Inc.  
622 Chamber of  
Commerce Building  
320 North Meridian Street  
Indianapolis, Indiana

(317) 634-2515

## Routes

Le Michigan et l'Indiana ont respectivement 1 770 et 1 850 kilomètres d'autoroutes inter-États. En outre, le Michigan entretient 14 800 kilomètres et l'Indiana 18 185 kilomètres de routes d'État.

Les véhicules commerciaux canadiens circulant sur les routes des États-Unis doivent respecter les règlements locaux, qui varient selon l'État et la province où le véhicule a été immatriculé. La Commission des services publics du Michigan exige que tous les transporteurs commerciaux circulant au Michigan portent

une plaque d'immatriculation commerciale. On peut obtenir ces plaques aux bureaux du « Secretary of State », dans les stations de pesage, ou à l'« Office of Motor Transportation », à Lansing (Michigan).

Les propriétaires de camions canadiens peuvent acheter des plaques d'immatriculation du Michigan, à un coût calculé selon le poids total autorisé (PTA). De plus, l'État perçoit une taxe sur le diesel, calculée selon le nombre de milles parcourus dans l'État et d'après la consommation moyenne en milles au gallon. En général on se fie aux déclarations des camionneurs. Toutefois, des vérifications peuvent être faites au hasard par les autorités de l'État.

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

Driver and Vehicle  
Services  
Department of State  
764 Krowner Dr.  
Lansing, Michigan 48918  
Téléphone: (517) 322-1460

Registration of Vehicles  
Bureau of Motor Vehicles  
409 State Office Building  
Indianapolis, Indiana 46204  
Téléphone: (317) 232-2795

Michigan Department of  
State  
Secretary of State Office  
312 Michigan Avenue  
Detroit, Michigan 48226  
Téléphone: (313) 843-1500

Department of Highway  
Safety  
Bureau of Motor Vehicles  
4300 Kimberley Parkway  
Columbus, Ohio 43227  
Téléphone: (614) 863-7500

### Voies navigables

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

Le lac Michigan ne baigne qu'une partie limitée de l'Indiana. Le port de l'Indiana, Burns Waterway Harbor, a été achevé en 1969, et les plus grands navires mar-

chands assurant le transport sur les Grands Lacs et outre-mer peuvent y accoster. Des chalands sillonnent le Mississippi et son affluent, l'Ohio, facilitant le transport entre ce port et les voies navigables intérieures.

Toledo, port très important, est spécialisé dans le chargement des marchandises en vrac.

### **Routes aériennes**

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

Air Canada assure un excellent service quotidien entre Windsor, non loin de la frontière, et un certain nombre de villes canadiennes. South West Air offre des vols quotidiens entre Windsor et Hamilton. Voyageur a seulement des vols à destination de l'Île Toronto.

---

### III. VENTES DANS LA RÉGION DE DETROIT

---

#### Perspectives d'exportations

Malgré les ventes déjà appréciables de marchandises canadiennes, le marché américain offre encore d'énormes débouchés aux exportateurs canadiens et aux nouveaux produits canadiens. Les acheteurs s'intéressent à presque tous les articles pouvant soutenir la concurrence sur le plan de la qualité, de l'originalité et du prix de vente au détail. Les sources d'approvisionnement américaines étant dans beaucoup de cas plus éloignées que leurs concurrentes canadiennes éventuelles, ces dernières se trouvent avantagées. La consommation dans le territoire de Detroit suit les mêmes tendances qu'au Canada, et les revenus sont relativement élevés. En outre, la proximité du Canada et l'activité industrielle diversifiée de ce territoire en font un marché des plus naturels pour les exportateurs canadiens.

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

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

Bien que les ventes de l'industrie de l'automobile aient diminué énormément en 1980, les perspectives de ventes dans ce secteur demeurent favorables, en raison des investissements importants engagés par

les fabricants d'automobiles pour répondre à la demande accrue de petites voitures à faible consommation d'essence. La General Motors à elle seule entend affecter \$40 milliards à ses installations, à sa machinerie et à son programme de rééquipement. L'ensemble de l'industrie de l'automobile devra acheter des machines, du matériel de contrôle de la qualité et des procédés, des lignes de montage automatiques et une large gamme de composants produits à grande échelle.

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

Les sociétés canadiennes peuvent également tenter leur chance sur le marché florissant du meuble de bureau et des systèmes de bureau à forfait.

## Matériel de défense

L'accès au marché américain du matériel de défense est facilité par les accords canado-américains de partage du développement et de la production du matériel de défense, aux termes desquels les produits canadiens peuvent être importés en franchise aux États-Unis sans être soumis aux restrictions du Buy America Act. Les acheteurs américains évalueront donc les sociétés canadiennes selon les mêmes critères de prix, de qualité et de livraison que ceux appliqués à l'égard de leurs fournisseurs américains.

Les entreprises souhaitant obtenir des informations sur la vente au département de la Défense des États-Unis et aux producteurs de matériel de défense de ce pays, ainsi que sur les accords passés entre les deux pays, peuvent s'adresser au:

Ministère des Affaires extérieures  
Direction générale des programmes  
de défense (TDD)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

Le quartier général du U.S. Army Tank Automotive Command fait partie du territoire de la délégation commerciale de Detroit et constitue un débouché pour les fournisseurs de véhicules et de pièces d'automobile pour service après-vente (c'est-à-dire pièces de camion, de remorque et de matériel hors route). Il convient de noter qu'un grand nombre de fournisseurs américains de véhicules et de pièces de véhicules lourds approvisionnent aussi le secteur militaire de ce marché. Il existe également des possibilités de recherche et de développement au niveau des programmes de transport militaire.

La division commerciale du Consulat général du Canada à Detroit possède un bureau au quartier général du U.S. Army Tank Automotive Command afin d'aider les exportateurs canadiens à se tailler une place sur ce marché. Son adresse:

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

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

## L'image du Canada

Les fournisseurs canadiens peuvent profiter du fait que les entreprises américaines ne considèrent pas les produits canadiens comme des produits « étrangers », ce qui fait qu'elles achètent et facturent la marchandise par l'entremise de leur service d'achats intérieurs. La proximité du marché, de même que les relations établies entre personnes et sociétés, permettent aux entreprises canadiennes d'être compétitives en matière de frais de transport et de délais de livrai-

son. De tels facteurs peuvent également inciter les importateurs américains à acheter des produits canadiens selon les mêmes modalités que dans le cas de leurs fournisseurs américains. Les exportateurs canadiens devraient néanmoins faire tout leur possible afin de faire accepter leurs produits en ce qui a trait à la conception et à la qualité.

Les entreprises canadiennes qui désirent vendre aux États-Unis doivent être prêtes à:

- 1) rechercher sans cesse des débouchés;
- 2) attacher plus d'importance qu'au Canada au fait de créer une impression favorable dès le premier abord; et
- 3) se montrer aussi compétitifs que les fournisseurs américains en matière de tarifs, de livraison et de suivi.

## L'approche initiale

La meilleure façon de vous faire connaître est d'effectuer une visite personnelle. Vous pourrez par la suite désigner un représentant ou un distributeur, mais d'habitude les gros acheteurs tiennent à rencontrer leurs fournisseurs personnellement.

Bien souvent, il est nécessaire de prendre rendez-vous avec les acheteurs; il est généralement préférable, par politesse, de commencer par le directeur des achats (ou son équivalent) et, par son entremise, d'entrer en contact avec l'acheteur. Il convient aussi, en pareil cas, de prévenir l'intéressé de votre visite.

Il importe de faire une présentation complète de vos produits dès la première visite. Vous devez ainsi vous munir de documentation, de devis, d'échantillons si possible, et de tous les renseignements utiles sur les prix, la livraison et le contrôle de la qualité, dont l'acheteur a besoin pour évaluer vos capacités par rapport à celles de ses fournisseurs habituels. Beaucoup d'acheteurs tiennent des dossiers à jour sur leurs fournisseurs. Votre client éventuel sera favorablement impressionné si, à votre première visite, vous lui présentez un document résumant les renseignements suivants:

- vos nom, adresse et numéro de téléphone;
- nom, adresse et numéro de téléphone du représentant local, s'il y a lieu;

- date de fondation de l'entreprise;
- taille de l'usine;
- nombre d'employés;
- principaux produits;
- emplacement de l'usine;
- description des installations et méthodes de production;
- description des moyens et méthodes de contrôle de la qualité;
- moyens de transport disponibles;
- chiffre d'affaires annuel approximatif;
- liste de clients représentatifs;
- cote de crédit de l'entreprise.

Avant de vous rendre en visite dans ce territoire, nous vous suggérons d'écrire à la division commerciale du Consulat général du Canada, 1920 First Federal Building, 1001 Woodward Avenue, Detroit, Michigan 48226-1966 pour vous informer des possibilités. Votre lettre devrait contenir les renseignements suivants:

- 1) un résumé de votre expérience antérieure sur ce marché;
- 2) le réseau de distribution que vous avez l'intention d'établir;
- 3) vos prix en dollars américains, f.o.b. à l'usine et, particulièrement, c.a.f. Detroit ou dans un port d'entrée aux États-Unis;
- 4) les délais de livraison prévus à compter de la date de réception d'une commande;
- 5) la garantie offerte;
- 6) le taux de commission versé au représentant du fabricant ou le pourcentage d'escompte accordé au distributeur.

## Visites réciproques

De nombreux acheteurs examinent sur place les installations de leurs nouveaux fournisseurs avant de conclure une entente permanente. Si les clients ne se présentent pas spontanément, il est de bonne stratégie commerciale de les inviter.

## Relance de la première visite

Plus que leurs homologues canadiens, les acheteurs américains, surtout dans le secteur de l'automobile, s'attendent à des visites fréquentes, voire une visite par quinzaine aux périodes les plus actives de l'année.

Les entreprises canadiennes qui ne disposent pas pour cela d'un personnel de vente suffisant peuvent nommer un représentant ou vendre par l'entremise de courtiers, de revendeurs ou de distributeurs, selon les circonstances.

## Prix

Le vendeur doit établir le prix à l'usine, à l'entrepôt de l'acheteur, ou au port d'entrée aux États-Unis, ainsi que le prix F.O.B. à l'usine canadienne, moins les taxes canadiennes de vente et d'accise. Sauf avis contraire, indiquez toujours vos prix en devises américaines. Le prix de la marchandise livrée doit comprendre les frais de transport, les droits de douane, s'il y a lieu, ainsi que les frais de courtage et d'assurance. Les offres doivent être présentées de la même façon que celles des fournisseurs américains. On ne peut pas demander à l'acheteur de comprendre ou de s'intéresser aux droits de douane ou aux autres problèmes particuliers du commerce international, qui sont uniquement du ressort de l'exportateur et qui sont l'un des « prix » à payer lorsque l'on s'engage dans des transactions internationales.

Les acheteurs américains devant souvent travailler en fonction de délais d'achat et de prix cibles beaucoup plus serrés, il se peut que les exportateurs canadiens n'aient pas la possibilité de réviser leurs prix initiaux comme ils en ont l'habitude au Canada et soient obligés de considérer la première offre comme définitive.

## Représentant du fabricant

Aux États-Unis, on est plus porté qu'au Canada à utiliser des agents ou des vendeurs à la commission comme intermédiaires, ce qui se vérifie particulièrement dans l'industrie de l'automobile à Detroit. Les meilleurs représentants sont très compétents de par leur éducation, leur formation et leur expérience. Ils connaissent leurs clients et rendent visite périodiquement non seulement aux acheteurs mais aussi aux ingénieurs, aux designers et aux agents de contrôle de la qualité. Cela leur permet de prévoir les achats en ce qui concerne les nouveaux modèles et d'analyser l'utilisation qui est faite de chaque produit.

Parmi les avantages d'avoir un représentant, mentionnons le facteur économique, les relations plus suivies

avec les acheteurs et parfois les contacts sociaux. Il est également possible d'intervenir rapidement en cas de problèmes. Le Consulat général du Canada à Detroit tient à jour des renseignements sur la majorité des représentants du Michigan, de l'Indiana et de Toledo, en Ohio, et il est souvent en mesure de suggérer des noms aux fabricants canadiens.

## Livraison

La livraison doit se faire exactement selon les exigences du client, qui sont fort strictes. De nombreuses usines américaines fonctionnent avec des stocks suffisants pour un jour ou deux seulement. Un retard de quelques heures peut suffire à bloquer l'engrenage. Le manque de ponctualité est l'un des moyens les plus sûrs de ne pas obtenir de nouvelles commandes.

---

## IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

---

### Services bancaires

Les banques canadiennes n'ont pas de représentants au Michigan, en Indiana, ou dans la région métropolitaine de Toledo, en Ohio. Cependant, leurs succursales de Windsor, en Ontario, sont constamment en relation avec les banques américaines. De plus, leurs divisions internationales de Montréal et de Toronto sont en mesure d'aider les exportateurs. Vous trouverez à la rubrique « Adresses utiles » de cette brochure une liste des banques les plus importantes et des principaux agents en douane desservant cette région. La National Bank de Detroit a trois succursales au Canada, deux à Windsor et une à Toronto.

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

#### Renseignements généraux

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

#### Brevets d'invention

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

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

La plupart des inventeurs retiennent les services d'avocats-conseils ou d'agents de brevet. Le *Patent Office* ne peut recommander une personne en particulier mais il publie une liste de tous les avocats-conseils et agents disponibles, classés par État, ville et pays étranger.

## Marques de commerce

La marque de commerce correspond au nom ou symbole utilisé dans le commerce pour indiquer l'origine des marchandises. Les droits de marque empêchent quiconque d'utiliser la même marque pour des marchandises identiques, mais n'empêchent pas leur fabrication avec une autre marque de commerce.

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

## Droits d'auteur

Les droits d'auteur protègent les œuvres d'un auteur du plagiat. La loi sur les droits d'auteur protège les œuvres littéraires, théâtrales, musicales et artistiques, et confère à l'occasion des droits d'exécution et d'enregistrement. Les droits d'auteur concernent le moyen d'expression plutôt que le contenu même de l'œuvre.

*REMARQUE: on peut faire enregistrer des droits d'auteur au bureau du droit d'auteur (Copyright Office) à la bibliothèque du Congrès (Library of Congress). Le bureau des brevets ne s'occupe absolument pas des droits d'auteur. Pour tout renseignement à ce sujet, s'adresser au Register of Copyrights, Library of Congress, Washington, D.C. 20540.*

## Licences et coparticipation

Si vous désirez commercialiser aux États-Unis une invention ou un produit breveté, soit aux termes d'un accord de licence ou de toute autre entente, le Consulat général du Canada à Detroit peut vous aider à choisir une firme spécialisée en matière de brevets et de commercialisation.

## Commission canado-américaine d'arbitrage commercial

Cette commission est souvent citée dans les contrats commerciaux courants entre sociétés canadiennes et américaines. En cas de différend, la firme canadienne n'a qu'à s'adresser à la Chambre de commerce du

Canada, 1080, côte du Beaver Hall, Montréal (Québec)  
H2Z 1T2 et l'entreprise américaine, à l'American  
Arbitration Commission, 140 West 51st Street, New  
York, N.Y. 10020.

---

## V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS

---

### Documentation

Toutes les marchandises exportées du Canada vers les États-Unis, y compris les marchandises d'origine américaine retournées, doivent être accompagnées du formulaire d'exportation B-13 de Douanes Canada. Ce service exige normalement que trois copies du formulaire en question soient présentées au moment de l'exportation. L'une de ces copies est retournée à l'exportateur. Il est bon de noter également que Douanes Canada offre aux sociétés dont le volume d'exportation est élevé la possibilité de produire des déclarations sommaires mensuelles. On peut obtenir des renseignements additionnels concernant ce système, de même que des stocks de formulaires B-13 en s'adressant à Douanes Canada.

Généralement, les seuls autres documents exigés pour l'envoi de marchandises aux États-Unis sont le connaissement ou bordereau d'expédition aérienne, et la facture commerciale. Il faut remplir de manière lisible les formulaires et documents requis, de préférence à la machine à écrire. **Ne pas utiliser d'encre rouge.**

*N.B.: Les exportateurs doivent s'assurer que l'information contenue dans les documents présentés à la douane américaine est complète et exacte. Ceci facilite le dédouanement des marchandises et élimine la possibilité d'amendes coûteuses.*

### Connaissement/bordereau d'expédition aérienne

Les autorités douanières américaines exigent habituellement un connaissement ou un bordereau d'expédition aérienne dans le cas de marchandises canadiennes, mais elles peuvent accepter le reçu d'expédition si elles sont convaincues qu'aucun connaissement/bordereau d'expédition aérienne n'a

été émis. La douane permet l'entrée ou la mainlevée des marchandises sans connaissement ou bordereau d'expédition aérienne, sur versement d'un cautionnement égal à une fois et demie la valeur facturée du produit. Dans certains cas, un certificat du transporteur ou un double du connaissement ou du bordereau d'expédition aérienne suffira.

## Facture

Quoique toujours acceptable, le formulaire 5515 de la douane américaine n'est plus requis. Chaque envoi doit plutôt être accompagné d'une facture commerciale dûment signée et contenant les renseignements requis (c'est-à-dire essentiellement ceux dans le formulaire 5515).

La douane américaine n'exige qu'une copie, mais on en présente habituellement trois: la première est utilisée par la douane lors de l'examen des marchandises, la deuxième est jointe aux documents d'entrée et la troisième est versée aux dossiers du courtier en douane. Les directeurs des bureaux de district de la douane peuvent ne pas exiger la production de factures commerciales s'ils ont l'assurance que l'importateur, pour des raisons qui ne dépendent pas de lui, ne peut produire une facture aux données exactes et complètes; ou que l'inspection des marchandises, la détermination des droits à verser et la collecte de données statistiques peuvent se faire sans cette facture. Dans ces cas, l'importateur doit joindre les documents suivants:

- 1) toute facture reçue du vendeur ou de l'expéditeur;
- 2) une déclaration indiquant en détail toutes les inexactitudes ou les omissions de la facture;
- 3) une facture pro forma en bonne et due forme;
- 4) tout autre renseignement nécessaire à la classification, à l'évaluation, ou aux relevés statistiques.

Dans le cas de certaines catégories de marchandises, il faut parfois joindre des renseignements particuliers lorsque la facture commerciale ne contient pas suffisamment de données pour permettre la classification et l'évaluation de ces marchandises.

## Liste d'emballage

Les autorités douanières américaines exigent que l'exportateur joigne en trois copies une liste d'emballage

détaillée dans laquelle figure le contenu de chaque boîte, baril ou colis compris dans l'envoi. Si tous les emballages de l'envoi sont identiques, on peut le déclarer sur la facture et indiquer la quantité d'articles dans chaque contenant.

## Déclaration en douane

Les marchandises peuvent être introduites pour fins de consommation ou d'entreposage au point d'arrivée aux États-Unis, ou elles peuvent être transportées en transit à un autre point d'entrée et y être introduites aux mêmes conditions qu'au point d'arrivée.

Dans le cas du transport en transit à un point d'entrée intérieur, des arrangements doivent être faits au point d'arrivée par le consignataire, le transporteur, le courtier en douane américain ou toute autre personne qui s'intéresse à l'importation de ces marchandises. Lorsque l'exportateur canadien est responsable de l'entrée des marchandises à la douane américaine, il peut trouver avantageux de déclarer les produits pour la consommation au point d'arrivée le plus proche ou le plus approprié. Ainsi, il peut rester en étroite communication avec le courtier en douane et la douane américaine à ce point d'entrée. Cependant, si l'acheteur américain a l'intention de faire lui-même les déclarations, il lui conviendra peut-être mieux de faire transporter les produits en transit du point d'arrivée au point intérieur le plus près de l'importateur.

## Qui peut déclarer des marchandises?

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

Les marchandises peuvent être déclarées par le consignataire dont le nom figure sur le connaissement d'accompagnement, ou par le porteur d'un connaissement dûment endossé par le consignataire. Lorsque les marchandises sont consignées « à l'ordre de », elles peuvent être déclarées par le porteur du connais-

sement dûment endossé par le consignataire. Un bordereau d'expédition aérienne peut être produit si les marchandises arrivent par avion. En général, la déclaration est faite par un particulier ou par une société que le transporteur a reconnue, pour fins de dédouanement, comme propriétaire des marchandises. Lorsque les marchandises ne sont pas importées par un transporteur public, le fait de les posséder au moment de leur arrivée aux États-Unis est une preuve suffisante du droit de les déclarer.

Une déclaration peut être faite par un non-résident des États-Unis, une société en nom collectif non résidente ou une société étrangère, par le biais d'un agent ou d'un représentant de l'exportateur aux États-Unis, d'un membre de la société ou d'un agent de la société étrangère. Mais la société de garantie, qui émet tout cautionnement douanier exigé d'un non-résident (particulier ou société), doit être constituée aux États-Unis. Quand des marchandises sont déclarées au nom d'une société canadienne, celle-ci doit avoir un agent résident qui soit autorisé à accepter au nom de la société une sommation à comparaître dans l'État où se trouve le point d'entrée.

En général, afin de faciliter le dédouanement, il est préférable de s'adresser à un courtier en douane agréé aux États-Unis qui puisse donner un aperçu des services qu'il offre, ainsi que des précisions sur les frais de courtage et d'autres questions connexes.

## Acquittement des droits

Il n'existe aucune disposition permettant de payer les droits de douane avant l'exportation aux États-Unis, mais l'exportateur canadien peut communiquer avec un courtier en douane ou un autre agent qui le fera en son nom, et lui permettra par conséquent d'offrir ses produits dédouanés aux acheteurs américains.

La responsabilité d'acquitter les droits est habituellement établie au moment de l'enregistrement de la déclaration (pour consommation ou entreposage) au bureau de la douane américaine. Le montant à verser n'est cependant qu'évalué au moment de la déclaration d'entrée et ce n'est qu'après avoir liquidé la déclaration que le taux final et les droits à acquitter sont établis. Il incombe alors à la personne ou à la société au nom de laquelle la déclaration d'entrée est enregistrée de les payer.

## Expéditions postales

Les envois dont la valeur totale n'excède pas 5 \$ ÉU sont admis en franchise.

Pour les expéditions commerciales dont la valeur excède 5 \$, il faut joindre une facture commerciale, une déclaration en douane (formulaire disponible dans les bureaux de poste canadiens) ainsi qu'une description précise du contenu et de sa valeur. Le formulaire de déclaration en douane doit être solidement fixé au colis.

Lorsque l'expédition se compose de plusieurs colis, il faut inscrire sur celui qui renferme la facture commerciale la mention « Invoice Enclosed » (facture incluse); les autres colis de la même expédition peuvent porter une mention telle que « N° 2 of 3, Invoice Enclosed in Package N° 1 » (deuxième colis de trois; facture incluse dans colis n° 1).

Les expéditions dont la valeur totale est inférieure à 250 \$ sont livrées au destinataire. Le facteur se charge de la perception des droits ainsi que des frais de livraison. Les colis contenant des cadeaux véritables, à l'exception des boissons alcooliques, des produits de tabac et des parfums, et adressés à des résidents des États-Unis sont admis en franchise. Toutefois, une personne ne peut recevoir pour plus de 25 \$ en cadeaux le même jour. Il n'y a pas de frais de livraison postale dans le cas des cadeaux. Il faut par ailleurs préciser sur le colis qu'il s'agit effectivement d'un cadeau et en indiquer la valeur et le contenu.

## Importation temporaire en franchise

Certains articles qui ne sont pas importés pour la vente, ou vendus sous réserve d'approbation, peuvent entrer en franchise aux États-Unis, sur versement d'un cautionnement équivalent d'ordinaire au double du droit. Dans la plupart des cas, ces articles doivent être réexportés dans l'année qui suit leur importation. Sur demande au directeur de district ou du point d'entrée, il est possible d'étendre cette période à trois ans.

Les articles ainsi visés comprennent:

- les articles servant aux réparations, aux modifications et à la transformation;

- les modèles de vêtements féminins de confection qui ne sont pas destinés à la vente;
- les articles utilisés comme modèles par les illustrateurs et les photographes, uniquement à des fins d'illustration;
- les échantillons pour commandes;
- les articles utilisés pour examen et reproduction, à l'exception des clichés de photogravures servant à ces 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 esquisses, les bleus ou les photographies utilisés dans le cadre d'études ou d'expériences). Dans ces cas, une preuve satisfaisante de destruction au cours des tests (attestation pertinente) dégagera l'importateur de l'obligation de réexporter le produit en question;
- Les automobiles, les motocyclettes, les bicyclettes, les avions, les dirigeables, les ballons, les bateaux, les périssaires de course et autres véhicules et embarcations similaires et l'équipement connexe importés par des non-résidents pour participer à des courses ou autres compétitions spécifiques;
- les locomotives et autres équipements ferroviaires utilisés pour combattre les incendies, libérer les voies ou effectuer des réparations d'urgence aux États-Unis;
- les contenants pour gaz comprimés et autres contenants et articles servant à retenir ou à couvrir la marchandise durant le transport, et qui sont réutilisables;
- l'équipement professionnel, les outils de travail, les éléments servant à la réparation de l'équipement ou des outils admis dans la présente catégorie, et le matériel de camping. Ces articles doivent être importés par ou pour des non-résidents qui séjournent temporairement aux États-Unis et réservés à l'usage de ces derniers;
- les articles de conception spéciale servant temporairement et exclusivement à la production d'articles d'exportation;

- les animaux (y compris la volaille) importés à des fins de reproduction, ou de participation à des foires ou des compétitions;
- les décors, accessoires et costumes de théâtre devant être utilisés par les propriétaires ou directeurs de troupes de théâtre;
- les œuvres d'arts, les photographies, le matériel utilisé en philosophie et en sciences et apporté aux États-Unis par des artistes professionnels, des conférenciers ou des scientifiques qui ont l'intention de s'en servir à l'occasion d'expositions et de campagnes de promotion de l'art, de la science et de l'industrie;
- les automobiles, châssis, carrosseries (pièces finies, non finies ou détachées) s'ils ne doivent servir qu'à des fins d'exposition. Le cautionnement d'importation temporaire se limite à six mois pour ces articles et le délai ne peut être prolongé.

## Échantillons des voyageurs de commerce

Les échantillons qu'un voyageur de commerce transporte avec lui peuvent être admis au pays en tant que produits temporairement importés sous cautionnement (TIB). Dans ce cas, il faut fournir une liste descriptive précise ou une facture commerciale. Le voyageur de commerce doit alors remettre un cautionnement personnel pour garantir l'exportation des échantillons en temps voulu, sous la surveillance de la douane américaine. Si les échantillons ne sont pas exportés, ou que le voyageur de commerce ne satisfait pas d'autre façon aux conditions liées à l'entrée temporaire, la douane américaine imposera une pénalité au contrevenant.

*N.B.: Il n'existe pas de disposition qui permette de payer les droits voulus plutôt que d'exporter les échantillons importés sous cautionnement.*

## Droits de douane sur les contenants

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

- 1) les contenants et récipients américains, y compris les pièces et les douves fabriquées aux États-Unis et destinées à y revenir sous forme de boîtes et de tonneaux chargés de marchandises;

- 2) les contenants étrangers qu'on a précédemment importés et dont les droits de douane, le cas échéant, ont été acquittés;
- 3) les conteneurs et contenants que le secrétaire du Trésor qualifie d'instruments d'échanges internationaux (instruments of international traffic).

Les autres contenants sont inclus dans la valeur en douane de la marchandise.

## Marquage des marchandises

### Nom du pays d'origine

Le pays d'origine des marchandises doit être inscrit en anglais, lisiblement et bien en vue afin que l'acheteur ultime aux États-Unis puisse identifier l'origine du produit.

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 ultime prenne possession des articles.

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

La douane américaine peut exempter certains articles de cette obligation. Dans ce cas, le contenant doit être marqué correctement.

### Indication de la composition

Tous les produits contenant de la laine (sauf les moquettes, tapis, carpettes, rembourrages et articles fabriqués plus de 20 ans avant l'importation), doivent porter lisiblement les renseignements suivants:

- 1) le nom du fabricant ou de la personne qui commercialise le produit;
- 2) la teneur en fibres du produit (en pourcentage); et
- 3) le pourcentage maximum du poids total du produit qui puisse être constitué de matière altérante et de bourre ne contenant pas de fibres.

À défaut de ces renseignements, les produits pourront être marqués sous la surveillance de la douane américaine.

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

Quant aux produits en fourrure, il faut indiquer le type (espèce d'animal), le pays d'origine et le nom du fabricant ou de la personne qui commercialise le produit; de plus, il faut préciser si ces produits sont usagés, décolorés, teints ou colorés par un procédé quelconque et s'ils sont composés principalement de pattes, de queues, de ventres ou de chutes de fourrure.

### **Étiquetage des aliments**

Les aliments, les boissons, les médicaments, les appareils médicaux et les produits de beauté importés sont inspectés par la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis au moment de leur entrée. La FDA n'est pas autorisée à déterminer si un chargement satisfait aux exigences avant qu'il ne soit présenté à la douane. Toutefois, elle est toujours disposée à offrir ses commentaires sur les projets d'étiquettes et à répondre aux demandes de renseignements qui viennent des importateurs et des exportateurs. On peut obtenir des conseils sur l'étiquetage des aliments en s'adressant à la Direction du marketing — 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 (tels que les ouvrages obscènes ou séditieux, les stupéfiants, la fausse monnaie), l'importation de certains produits commerciaux est interdite ou restreinte. De plus, divers genres de marchandises doivent se conformer aux lois appliquées par des organismes gouvernementaux autres que le Service des douanes des États-Unis. Les produits en fourrure étant aussi assujettis à la « Endangered Species Act » (Loi sur les espèces en voie d'extinction), il est interdit d'importer certaines peaux.

### **Animaux**

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

Il est défendu d'importer des animaux et des oiseaux sauvages s'ils ont été pris, expédiés, possédés ou exportés contrairement aux lois du pays d'origine. De plus, la capture, 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 des États-Unis.

### **Végétaux et produits végétaux**

L'importation de végétaux et de produits végétaux est sujette aux règlements du ministère de l'Agriculture et peut être restreinte ou prohibée. Les végétaux et produits végétaux comprennent les fruits, les légumes, les plantes, les plants, les bulbes, les racines, les graines, certaines fibres incluant le coton et le sorgho, les fleurs coupées, la canne à sucre, certaines céréales et les billes d'orme avec écorce. Des permis d'importation sont requis. De même, pour certaines espèces en voie d'extinction, l'importation peut être prohibée ou des licences ou des certificats peuvent être exigés.

### **Semences**

L'importation aux États-Unis de graines et de criblures à des fins d'agriculture ou d'exploitation végétale est soumise aux dispositions de la « Federal Seed Act » de 1939 et aux règlements du service de marketing agricole du département de l'Agriculture. Les envois sont généralement retenus jusqu'à ce que des échantillons soient prélevés et analysés.

### **Retour de marchandises américaines**

Les produits américains peuvent être retournés en franchise aux États-Unis pour autant que leur valeur ne se soit pas accrue ou que ces produits n'aient pas été bonifiés alors qu'ils étaient à l'étranger.

Quand on exporte un article des États-Unis pour le réparer ou le modifier, la valeur des réparations ou des modifications est sujette à des droits de douane. L'expression « réparations ou modifications » signifie restauration, transformation, adjonction de pièces, rénovation, nettoyage ou tout autre traitement qui ne change pas la nature de l'article, ou ne crée pas un article nouveau ou différent. Tout article de métal (sauf de métal précieux), fabriqué aux États-Unis, exporté pour subir certaines transformations et

retourné aux États-Unis pour d'autres transformations est sujet à des droits de douane sur la valeur des transformations effectuées à l'extérieur du pays.

Le coût ou la valeur des pièces d'origine américaine utilisées uniquement dans la production de marchandises importées subséquemment par les États-Unis peut être déduit des droits de douane pourvu que les pièces n'aient subi que des traitements reliés au montage, tels que le nettoyage, le graissage et la peinture.

Des formalités de douane particulières s'appliquent à l'exportation et au retour de marchandises américaines. On peut obtenir des renseignements à ce sujet en communiquant avec des spécialistes en importation des États-Unis aux postes frontières ou avec la Direction du marketing — États-Unis au ministère des Affaires extérieures à Ottawa.

## Assistance à l'accès au marché américain

Afin d'aider les exportateurs canadiens à pénétrer le marché des États-Unis, le ministère des Affaires extérieures met à leur disposition des renseignements concernant entre autres la classification tarifaire, l'évaluation des marchandises, les taux des droits applicables et la documentation douanière. On recommande également aux exportateurs de prendre connaissance des lois et règlements américains ayant un impact sur les importations (les lois et règlements sur les produits alimentaires et les médicaments, les normes de sécurité applicables aux biens de consommation, la protection de l'environnement, etc.).

Ces renseignements peuvent être obtenus auprès de la:

Direction du marketing — États-Unis (UTM)  
Ministère des Affaires extérieures  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

Téléphone: (613) 993-7484

Cette Direction a des contacts réguliers avec la Douane américaine et divers autres organismes afin d'assurer un service adéquat aux exportateurs canadiens. Elle a ainsi pu développer, au cours des années, une connaissance approfondie de l'inter-

prétation et de l'application des tarifs, de même que de la réglementation américaine régissant l'importation de produits canadiens aux États-Unis.

La Direction peut également fournir aide et conseils aux exportateurs dans divers domaines: étiquetage des produits alimentaires, des médicaments, des produits de beauté et des produits alcoolisés, estimation des amendes, évaluation en douane, normes de sécurité applicables aux biens de consommation et autres questions liées à l'accès au marché américain.

Il est donc fortement recommandé aux exportateurs éventuels et aux exportateurs de nouveaux produits de communiquer avec la Direction pour profiter de l'assistance que celle-ci est en mesure de leur offrir dans le cadre de leurs projets d'exportation.

## Classification tarifaire, avis internes et appels

La Direction du marketing — États-Unis peut en outre obtenir de la Douane américaine une décision officielle relative à la classification de marchandises devant être exportées aux États-Unis (*transaction à venir*). Elle peut aussi prêter son concours à l'exportateur et à son courtier en douane dans la préparation de demandes d'avis internes visant à régler tout désaccord important entre l'importateur et les autorités américaines au sujet du dédouanement d'une expédition à un point d'entrée (*opération en cours*). Elle peut enfin aider l'exportateur à préparer un appel afin d'obtenir le réexamen d'une décision rendue par la Douane américaine concernant une déclaration liquidée (*opération terminée*).

### **Décision de classification officielle — *Transaction à venir***

La Direction du marketing — États-Unis peut, pour le compte d'un exportateur canadien, obtenir de la Douane américaine une décision officielle de classification tarifaire aux fins d'une *transaction douanière à venir* (en d'autres termes, la transaction n'a pas été traitée par un bureau de la Douane américaine du fait que la marchandise n'est pas arrivée en territoire américain, ou que la documentation relative à la marchandise destinée aux États-Unis n'a pas encore été présentée à la Douane). Une telle décision est considérée comme exécutoire, car elle garantit à

l'exportateur un traitement tarifaire uniforme quelque soit le poste de douane choisi pour l'entrée des marchandises aux États-Unis.

Pour obtenir une telle décision, il faut fournir par écrit les renseignements suivants à la Direction du marketing — États-Unis:

- 1) Une déclaration indiquant si la Douane américaine ou un tribunal quelconque sont saisis — ou ont déjà été saisis — de cette transaction ou d'une ou plusieurs transactions identiques. Dans l'affirmative, des détails doivent être données;
- 2) Une description complète et précise de la marchandise. S'il est impossible d'envoyer un échantillon, il faut alors faire parvenir une photographie, un dessin ou une autre représentation de l'article. Si l'on désire qu'un échantillon soit retourné, il faut en faire la demande en précisant le mode d'expédition. (N.B.: Il *peut* évidemment arriver que les échantillons soumis soient complètement ou partiellement détruits ou utilisés au cours des examens ou analyses effectués comme suite à la demande de classification);
- 3) L'utilisation principale de cette marchandise aux États-Unis;
- 4) La description commerciale, courante ou technique de la marchandise;
- 5) Si la marchandise est faite de deux composants (ou ingrédients) ou plus, il faut ventiler en pourcentage a) le coût de chaque composant ou ingrédient, à l'étape de leur assemblage ou de leur mixture en un produit fini; et b) la quantité relative en poids ou en volume, selon le cas;
- 6) Les tissus et autres produits textiles devront être identifiés comme en 5) et leur description devrait inclure la méthode de fabrication (tricot ou tissage, par exemple), les fibres utilisées et, s'il s'agit de vêtements, les personnes auxquelles ils sont destinés (hommes, femmes, enfants ou unisexe);
- 7) Les produits chimiques doivent être identifiés d'après leurs caractéristiques et leur composition (c.-à-d. la liste des composants, les pourcentages étant établis en fonction de la désignation chimique et non de la désignation commerciale). Un

échantillon doit être présenté pour fins d'analyse aux laboratoires de la Douane américaine;

- 8) Les renseignements d'ordre confidentiel devront être clairement identifiés et accompagnés des raisons pour lesquelles cette information ne devrait pas être rendue publique.

(ATTENTION! DES RENSEIGNEMENTS INCOMPLETS NE PEUVENT QU'ENTRAÎNER DES RETARDS, AU DÉTRIMENT DE L'EXPORTATEUR.)

### **Avis interne — Opération douanière « en cours »**

Tout désaccord sérieux avec la Douane américaine sur une décision relative à une opération douanière *en cours* (c.-à.-d. une opération dont est saisi un bureau de district des services de la douane) devrait faire l'objet d'une demande d'avis interne par l'exportateur ou son courtier en douane au poste d'entrée où la marchandise a été déclarée. La demande d'avis interne peut être faite par l'importateur ou par son courtier en douane. La douane américaine examinera la demande et avisera le requérant des points avec lesquels elle n'est pas d'accord.

La Direction du marketing — États-Unis peut apporter une aide précieuse en faisant certaines suggestions concernant des points de droit et la pratique douanière en la matière qui pourraient venir appuyer la demande de l'importateur.

À cette fin, une demande écrite devra être présentée à la Direction du marketing — États-Unis et inclure:

- 1) Le détail de la transaction en question et généralement suivant la procédure utilisée dans le cas d'une décision relative à la classification tarifaire — *transaction à venir*;
- 2) Des exemplaires de **tous** les documents et de la correspondance se rapportant à la déclaration d'entrée des marchandises en question, y compris ceux qui sont délivrés par la Douane américaine.

Si l'importateur s'oppose à la décision de la Douane américaine en réponse à la demande d'avis interne et qu'il est en mesure de justifier sa position, il est en droit d'en appeler de la décision en présentant une demande d'examen de contestation au poste d'entrée,

**après la liquidation de la déclaration d'entrée et dans les 90 jours qui suivent cette liquidation.**

*N.B. La Douane américaine peut refuser de considérer une demande d'avis interne pour peu que ce refus soit fondé sur des précédents établis. Il est recommandé, le cas échéant, de solliciter conseil auprès de la Direction du marketing — États-Unis.*

### **Contestation — Opération terminée**

La contestation est une forme d'appel; elle peut être introduite lorsqu'il s'agit d'une *opération douanière terminée* (c.-à-d. une transaction liquidée par le bureau de district de la Douane américaine).

*N.B. La demande de contestation doit être soumise au poste d'entrée où la marchandise a été déclarée, dans les 90 jours qui suivent la date de la liquidation.*

La Direction du marketing — États-Unis peut aider l'importateur et son courtier en douane à préparer leur dossier en leur donnant conseils et suggestions sur l'argumentation propre à appuyer leur cas.

Pour que cette assistance soit efficace, la Direction doit disposer de tous les renseignements pertinents, dont les suivants:

- 1) Toute l'information figurant à la rubrique « Décision relative à la classification tarifaire — *transaction à venir*;
- 2) Une copie de la déclaration d'entrée et de la facture commerciale qui fait l'objet de la contestation;
- 3) Un exemplaire de toute la correspondance (même si elle ne semble pas porter à conséquence) entre l'importateur, le courtier en douane et les autorités douanières américaines concernant l'objet du litige; et
- 4) Une appréciation a) du volume des expéditions pouvant être touchées, b) de la valeur de ces expéditions et c) des droits éventuels à payer.

### **Loi américaine sur les droits antidumping et compensateurs**

Étant donné la complexité de ces mesures législatives, les exportateurs sont invités à communiquer avec la Direction du marketing — États-Unis, du

ministère des Affaires extérieures, qui répondra à toute question.

La « U.S. Trade Agreement Act », adoptée le 26 juillet 1979, englobe les modifications à la loi américaine actuelle sur les droits antidumping et compensateurs qui permettent de mettre en œuvre les accords internationaux négociés lors des Négociations commerciales multilatérales (Tokyo Round) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

### **Droits antidumping**

Si une entreprise américaine a des raisons de croire qu'un produit est vendu aux États-Unis à un prix inférieur à celui demandé sur le marché national, une plainte d'antidumping peut être déposée auprès du département du Commerce des États-Unis. La pétition d'antidumping doit renfermer les renseignements propres à étayer les allégations de dumping, ainsi que des preuves de préjudice subi par l'industrie américaine touchée.

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

- 1) Dans les 20 jours qui suivent la réception de la pétition d'antidumping, le secrétaire au Commerce doit décider s'il y a lieu d'instituer une enquête. S'il détermine qu'une pétition n'établit pas clairement la base sur laquelle des droits antidumping peuvent être imposés, la procédure est terminée. S'il détermine que la pétition contient assez de renseignements pour étayer les allégations, une enquête en bonne et due forme est alors instituée.
- 2) Dans les 45 jours qui suivent la date à laquelle une pétition est déposée, la Commission du commerce international (ITC) doit déterminer s'il y a une indication raisonnable de préjudice. Dans la négative, le dossier est fermé.
- 3) En règle générale, dans les 160 jours qui suivent la date à laquelle une pétition est présentée, le secrétaire au Commerce prend une décision préliminaire au sujet du dumping. Si cette décision est affirmative, la suspension de la liquidation de toutes les déclarations de marchandises visées par la décision est ordonnée. Un droit provisoire sous forme

de dépôt ou de cautionnement en espèces, équivalant au montant estimatif dont la valeur sur les marchés étrangers dépasse le prix américain, est exigé pour l'entrée des marchandises concernées.

- 4) Dans les 75 jours qui suivent la décision préliminaire, le secrétaire au Commerce doit rendre une décision au sujet des ventes inférieures à la juste valeur marchande.
- 5) La Commission doit déterminer s'il y a préjudice dans les 120 jours suivant une décision préliminaire affirmative au sujet des ventes inférieures à la juste valeur marchande. Si la Commission détermine qu'il n'y a pas préjudice, le dossier est fermé et toute somme déposée est remboursée et tout cautionnement enregistré est libéré. Si la Commission détermine qu'il y a préjudice, le secrétaire au Commerce imposera un droit antidumping sur la marchandise équivalant au montant dont la valeur de la marchandise sur le marché national excède le prix demandé au client américain.
- 6) Tout décret sur les droits antidumping est automatiquement soumis à un examen annuel; des demandes de révision seront agréées en tout temps, pourvu que les circonstances aient suffisamment évolué pour justifier cette révision.

### **Droits compensateurs**

En vertu de la nouvelle loi américaine sur les droits compensateurs, des droits de douane supplémentaires peuvent être imposés sur des articles importés aux États-Unis — qu'ils soient ou non possibles de droits — s'il y a eu prime ou subvention pour leur production en usine ou leur exportation. Tous les cas sont toutefois susceptibles d'une décision de la Commission (ITC) quant au préjudice. Les délais sont analogues à ceux fixés pour une enquête antidumping. La décision prise par le secrétaire au Commerce sur la subvention et par la Commission à propos du préjudice peut en être appelée devant le Tribunal du commerce international des États-Unis.

Les exportateurs qui éprouvent des difficultés avec cette loi sont invités à communiquer le plus tôt possible avec la Direction du marketing — États-Unis, du ministère des Affaires extérieures.

## Exportations américaines au Canada

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

---

## VI. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES AU MICHIGAN ET EN INDIANA

---

Rien ne peut remplacer une visite personnelle. Même si une lettre vaut mieux que rien du tout, elle n'excite pas tellement la curiosité de l'homme d'affaires américain qui préfère voir de ses propres yeux.

### Quand la faire

Le printemps et l'automne sont les périodes idéales pour se rendre à Detroit et à Indianapolis. Évitez la période des vacances de Noël et du Jour de l'An, où la plupart des bureaux de l'industrie automobile sont fermés, ainsi que celle des vacances de juillet et d'août.

### Comment vous y rendre

#### **Par avion**

Il existe des vols directs à destination de Detroit à partir de Vancouver (United Airlines), Winnipeg (North Western Airlines), Toronto (Republic Airlines) et Montréal (Sabena et Republic Airlines). Air Canada ne va pas à Detroit mais a plusieurs vols quotidiens à destination de Windsor à partir de plusieurs villes canadiennes.

#### **En train**

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

#### **En autocar**

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

## Où loger?

Le Consulat général se fera un plaisir de vous conseiller de bons hôtels ou motels dans la région. Pour les noms et adresses, veuillez vous reporter à la partie VII « Adresses utiles ».

## Itinéraire des visites d'affaires

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

Distance  
de Detroit  
en  
kilomètres

Distance  
de Detroit  
en  
kilomètres

### MICHIGAN

I-94

Ann Arbor	64
Jackson	122
Battle Creek	190
Kalamazoo	225
Benton Harbor	298
Chicago, Illinois	462

I-96

Lansing	134
Grand Rapids	251
Muskegon	301

### MICHIGAN

I-75

Pontiac	53
Flint	111
Saginaw	159
Bay City	182
Toledo, Ohio	97

### INDIANA

Fort Wayne	254
South Bend	386
Elkhart	362
Indianapolis	444

## VII. ADRESSES UTILES

### **Consulat général du Canada**

1920 First Federal  
Building  
1001 Woodward Avenue  
Detroit, Michigan  
48226-1966  
Tél.: (313) 965-2811  
Télex: 23-0715 (DOMCAN  
DET)

### **Canadian Defence Production Liaison Office**

U.S. Army Tank  
Automotive Command  
CDDPL-DT  
Building 231, Room 120  
Warren, Michigan 48090  
Tél.: (313) 574-5233

### **Banques offrant des services internationaux**

#### **Michigan**

#### **Comerica**

211 West Fort Street  
Detroit, Michigan 48231  
Tél.: (313) 222-3300

#### **First of America Bank of Detroit**

645 Griswold  
Penobscott Building  
Detroit, Michigan 48226  
Tél.: (313) 965-1900

#### **Manufacturers National Bank of Detroit**

100 Renaissance Center  
Detroit, Michigan 48243  
Tél.: (313) 222-4000

#### **National Bank of Detroit**

611 Woodward Avenue  
Detroit, Michigan 48232  
Tél.: (313) 225-1000

#### **Indiana**

#### **American Fletcher National Bank & Trust Company**

101 Monument Circle  
Indianapolis, Indiana  
46277  
Tél.: (317) 639-7940

#### **Indiana National Bank**

1 Indiana Square  
Indianapolis, Indiana  
46266  
Tél.: (317) 266-5111

#### **Merchant's National Bank**

1 Merchant's Plaza  
Suite 210E  
Indianapolis, Indiana  
46255  
Tél.: (317) 267-7829

## Toledo (Ohio)

### Toledo Trust Company

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

### First National Bank of Toledo

606 Madison Avenue  
Toledo, Ohio 43604  
Tél.: (419) 259-6895

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

## Agents en douane

### Michigan

Altromsco Customs  
Brokers  
4461 West Jefferson,  
Detroit  
Tél.: (313) 554-0200

A.F. Burstrom & Son Inc.  
15400 West Lincoln, Oak  
Park  
Tél.: (313) 399-5820

John V. Carr & Son Inc.  
1600 West Lafayette,  
Detroit  
Tél.: (313) 965-1540

F.X. Coughlin Company  
27050 Wick Road, Taylor  
Tél.: (313) 946-9510

Dorf International Inc.  
1241 First National  
Building,  
Detroit  
Tél.: (313) 961-6524

Duty Drawback Services  
Inc.  
42400 9 Mile Road, Novi  
Tél.: (313) 348-7520

Export-Import Service Co.  
Inc.  
28265 Beverly, Romulus  
Tél.: (313) 292-3440

W.R. Filbin & Co. Inc.  
2436 Bagley, Detroit  
Tél.: (313) 964-1144

I.C. Harris & Co.  
660 Woodward, Detroit  
Tél.: (313) 961-4130

V.G. Nahrgang Co.  
155 West Congress,  
Detroit  
Tél.: (313) 962-4681

Trans Border Customs  
Services, Inc.  
Penobscott Bldg.,  
Suite 1747,  
Detroit  
Tél.: (313) 962-3200

C.J. Tower & Sons Inc.  
645 Griswold, Detroit  
Tél.: (313) 961-7121

S.J. Watt  
20528 Woodland,  
Harper Woods  
Tél.: (313) 881-7840

W.F. Whelan Co.  
28601 Hilderbrandt,  
Romulus  
Tél.: (313) 946-5112

## Indianapolis, Indiana

Kenneth Williams &  
Assoc.  
P.O. Box 51607,  
Indianapolis  
International Airport  
Tél.: (317) 243-7577

Quast & Co., Inc.  
P.O. Box 51594,  
Indianapolis  
International Airport  
Tél.: (317) 243-8361

## Toledo (Ohio)

Seaway Forwarding Corp.  
National Bank Building  
714 Washington  
Toledo, Ohio  
Tél.: (419) 242-7318

Trans-World Shipping  
Service  
30 S. Huron, P.O. Box 795  
Toledo, Ohio  
Tél.: (419) 243-7227

## Entrepôts des douanes

### Michigan

Ammex Warehouse Co.  
Inc.  
Suite 2205, 100  
Renaissance Center  
Detroit, Michigan  
Tél.: (313) 259-1570

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

Corrigan Moving Systems  
2000 Westwood  
Dearborn, Michigan  
Tél.: (313) 274-4100

F.X. Coughlin Co.  
27050 Wick Road  
Taylor, Michigan  
Tél.: (313) 946-9510

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

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

Palmer Moving & Storage  
Co.  
4141 Schaefer Road  
Dearborn, Michigan  
Tél.: (313) 582-8100

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

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

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

Frisbie Moving & Storage  
Co.  
14225 Schaefer  
Detroit, Michigan  
Tél.: (313) 554-2600

Walker International  
1901 West Lafayette  
Detroit, Michigan  
Tél.: (313) 496-1171

Grand Truck Warehouse  
& Cold Storage Co.  
1921 East Ferry  
Detroit, Michigan  
Tél.: (313) 924-2700

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

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

### Toledo (Ohio)

Great Lakes Cold Storage  
Co.  
355 Morris  
Toledo, Ohio  
Tél.: (419) 241-4231

Toledo World Industries  
Inc.  
3332 Saint Lawrence  
Toledo, Ohio  
Tél.: (419) 698-8026

*Note: Cette liste n'est pas exhaustive. Nous recommandons aux expéditeurs de s'enquérir auprès de leur courtier en douane des entrepôts les mieux adaptés à leurs besoins.*

### Hôtels

Book Cadillac Hotel  
Washington Boulevard et  
Michigan Avenue  
Detroit, Michigan 48226  
Tél.: (313) 256-8000

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

Hyatt Regency Dearborn  
Fairlane Town Centre  
Dearborn, Michigan 48124  
Tél.: (313) 593-1234

Troy Hilton  
1455 Stephenson  
Highway  
Troy, Michigan  
Tél.: (313) 583-9000

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

Westin Hotel  
Renaissance Center  
Detroit, Michigan  
Tél.: (313) 568-8000

## Windsor (Ontario)

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

Hilton International  
277 Riverside Drive West  
Windsor (Ontario)  
N9A 5K5  
Tél.: (519) 973-5555

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

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

## Bureaux Régionaux

Si vous n'avez pas déjà commercialisé vos produits à l'étranger, communiquez avec le directeur du service de la promotion commerciale de tout bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale:

### Terre-Neuve, Labrador

Immeuble Parsons  
C.P. 8950  
90, avenue O'Leary  
St. John's (Terre-Neuve)  
A1B 3R9

Tél.: (709) 772-4884  
Télex: 016-4749  
Facsimilé: (709) 772-5093

### Nouveau-Brunswick

590, rue Brunswick  
C.P. 578  
Fredericton  
(Nouveau-Brunswick)  
E3B 5A6

Tél.: (506) 452-3190  
Télex: 014-46140  
Facsimilé: (506) 452-3173

### Nouvelle-Écosse

C.P. 940  
Succursale M  
1496, rue Lower Water  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9

Tél.: (902) 426-7540  
Télex: 019-22525  
Facsimilé: (902) 426-2624

### Île-du-Prince-Édouard

C.P. 1115  
Confederation Court Mall  
134, rue Kent (Suite 400)  
Charlottetown  
(Île-du-Prince Édouard)  
C1A 7M8

Tél.: (902) 566-7400  
Télex: 014-44129  
Facsimilé: (902) 566-7431

**Québec**

Tour de la Bourse  
800, Place Victoria  
Pièce 4328  
C.P. 247

Montréal (Québec)  
H4Z 1E8

Tél.: (514) 283-7907  
Télex: 055-60768  
Facsimilé: (514) 283-3302

**Ontario**

1 First Canadian Place  
C.P. 98 (Suite 4840)  
Toronto (Ontario)  
M5X 1B1

Tél.: (416) 365-3737  
Télex: 065-24378  
Facsimilé: (416) 366-9082

## VIII. STATISTIQUES

### Exportations canadiennes à destination du Michigan et de l'Indiana en 1983

	(en millions de dollars canadiens)		
	MICHIGAN	INDIANA	TOTAL
Animaux vivants	32,0	3,5	35,5
Aliments, provendes, boissons et tabac	264,4	22,8	287,2
Matières brutes, non comestibles	562,8	310,1	872,9
Demi-produits non comestibles	1 960,9	519,9	2 480,8
Produits finals non comestibles			
Machines industrielles	176,5	43,2	219,7
Machines agricoles et tracteurs	13,7	12,0	25,7
Matériel de transport	13 899,9	145,7	14 045,6
Matériel et outils divers	159,7	47,8	207,5
Biens personnels et équipement ménager	24,5	2,4	26,9
Produits finals divers	42,2	13,0	55,2
Total	14 316,5	264,1	14 580,6
Transactions spéciales, commerce	12,6	2,6	15,2
TOTAL des exportations nationales	17 149,2	1 123,0	18 272,2

# Principales exportations canadiennes en 1983

en millions de dollars canadiens

## Michigan

Whiskey	126,1
Pétrole brut	83,1
Gaz naturel	356,3
Bois de construction résineux	127,3
Pâte de bois et pâte similaire	138,1
Papier journal	174,0
Produits chimiques organiques	90,2
Dérivés du pétrole et du charbon	479,5
Moulages et pièces forgées en acier	60,5
Barres et tiges en acier	99,2
Tôles, feuilles et feuillets d'acier	164,6
Autres fer, acier et alliages	67,8
Ouvrages de base en métal	87,1
Voitures particulières et châssis	7 621,1
Camions, tracteurs routiers et châssis	3 092,4
Moteurs de véhicules automobiles et pièces	1 229,8
Pièces de véhicules automobiles, sauf les moteurs	1 898,6

## Indiana

Minerais de fer et concentrés	41,1
Pétrole brut	245,9
Bois de construction résineux	74,4
Papier journal	74,5
Pièces de véhicules automobiles, sauf les moteurs	119,1
Produits du pétrole et du charbon	48,1
Fer et acier primaires	48,9
Zinc, y compris les alliages	57,4

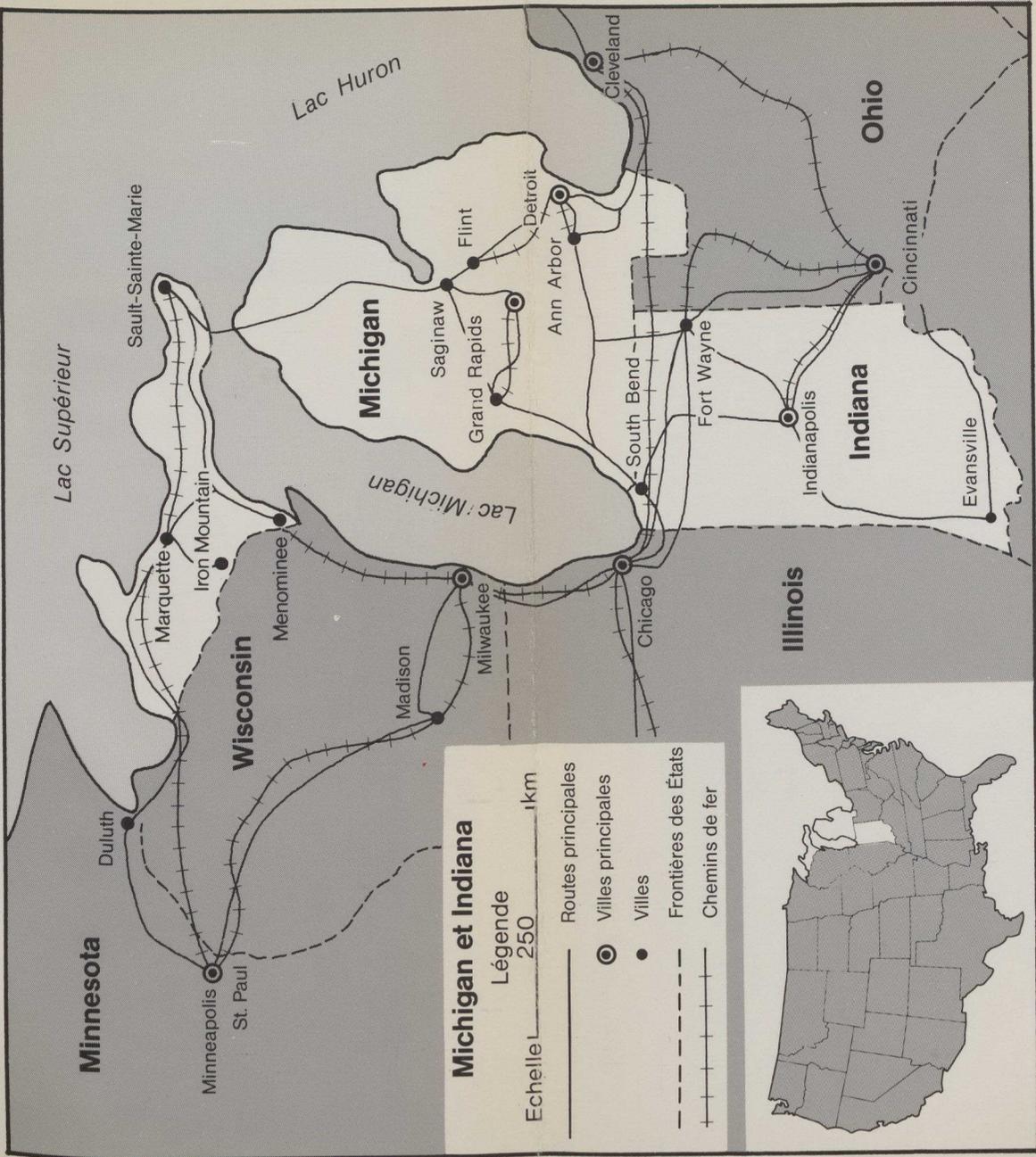












LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084941 5

Storage

HF 1010 .G85U6214 1985 STORAGE  
Etats-Unis (Michigan et Indiana),  
guide de l'exportateur canadien. --  
15234093

(Also available in English)

Canada