

ÉTATS-UNIS

(NEW YORK)

*Guide de l'exportateur
canadien*

stor
HF
1010
.G85U6714
1984
STORAGE

ÉTATS-UNIS

(NEW YORK)

*Guide de l'exportateur
canadien*

(Also available in English)

MAIN
HF
1010
G85U6714
1984
STORAGE

ÉTATS-UNIS

(NEW YORK)

*Guide de l'exportateur
canadien*

EXTERNAL AFFAIRS
AFFAIRES EXTERIEURES
DEC 23 1982
OTTAWA
LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE

DÉLÉGATION COMMERCIALE :
New York

TERRITOIRE :
le Connecticut, le New Jersey (12 comtés du Nord) et le
Sud de l'État de New York; les Bermudes

15-234-103

RENSEIGNEMENTS :
Division commerciale
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, NY 10020
Tél. (212) 586-2400
Télex: 00126242 (DOMCAN NYK)

Bureau de développement du
commerce 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

STATS-UNIT

NEW YORK

FEDERAL BUREAU OF INVESTIGATION
 RECEIVED
 DEC 23 1985
 DIVISION OF IDENTIFICATION
 FEDERAL BUREAU OF INVESTIGATION

LIBRARY, BUREAU OF INVESTIGATION
 DEPT. OF JUSTICE
 440 C STREET, N.W.
 WASHINGTON, D.C. 20535

TABLE DES MATIÈRES

	Page
LE MARCHÉ	4
I. GÉNÉRALITÉS	6
II. PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES	8
III. POSSIBILITÉS D'EXPORTATION	10
IV. VENTE DANS LA RÉGION DE NEW YORK	13
V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	17
VI. SERVICES AUX EXPORTATEURS	33
VII. VOTRE VISITE D'AFFAIRES À NEW YORK	36
VIII. ADRESSES UTILES	39
ANNEXE I – Comtés desservis par le Bureau New York	44
ANNEXE II – Exportations cana- diennes vers la région	45

LE MARCHÉ

État de New York (sud-est de l'État)

Population en 1980 : 17 526 300 habitants.

Principales industries: 1) impression et édition, 2) vêtements et accessoires, 3) machines, 4) matériel électrique, 5) instruments.

Il y a 19 aéroports desservis par des compagnies aériennes commerciales, et dotés en plus d'installations suffisantes pour quelque 500 avions.

Ville de New York

Marché possible de 7 030 400 millions d'habitants (1980): la plus grande ville des États-Unis.

Centre financier des États-Unis et l'un des plus importants dans le monde.

Centre de décision de première importance, grâce à la présence des sièges sociaux de la plupart des grandes entreprises du monde.

Le plus important marché (en chiffre d'affaires) des États-Unis, et là où nombre de firmes américaines font le gros de leurs achats.

Centre de la presse écrite et parlée.

Un des meilleurs ports du monde.

Connecticut

Population en 1980: 3 109 000 habitants.

Principales industries: 1) matériel de transport, 2) machines non électriques, 3) machines électriques, 4) fabrication de produits en métal, 5) industries des métaux primaires.

New Jersey

Population en 1980: 7 380 200 habitants.

Principales industries: 1) produits chimiques et connexes, 2) machines électriques, 3) aliments et produits connexes, 4) machines non électriques, 5) fabrication de produits en métal.

Principales villes

		Population en 1980
Connecticut:	Hartford	134 600
	New Haven	125 100
	Waterbury	102,800
	Bridgeport	141 300
	Stamford	101 800
	New London	28 700
	Norwich	37 900
New Jersey:	Newark	325 700
	Paterson	137 300
	Comtés de Middlesex et de Somerset	799 300
	Jersey City	220 500
	Clifton	73 700
	Passaic	52 200
	New York:	New York
Albany		100 600
Schenectady		67 200
Troy		56 200

I. GÉNÉRALITÉS

Région et géographie

Le territoire relevant de la Division commerciale du Consulat général du Canada à New York comprend l'État du Connecticut (12 973 km²), les 23 comtés du Sud de l'État de New York, soit la moitié environ de son territoire de 128 401 km², et les 12 comtés du Nord de l'État du New Jersey, soit la moitié environ de son territoire de 20 295 km². Ces comtés des États de New York et du New Jersey sont énumérés dans l'annexe A.

Vu du haut des airs, le New Jersey ressemble à un escalier menant des montagnes du Nord-Ouest aux plaines marécageuses de la côte est et sud-est. La topographie de l'État de New York est variée, s'échelonnant des montagnes des Adirondacks dans le Nord-Est au massif des Catskill et aux terres basses du Sud-Est en passant par un haut plateau central. La rivière Hudson, qui se fraie un chemin à travers les hautes terres, est navigable pour les bateaux de moyen tonnage sur plus de 240 km. Le Connecticut, au contraire, est une suite de gracieuses collines séparées en leur milieu par les plaines de la vallée de la rivière Connecticut.

Climat

En général, le climat des trois États est caractéristique du nord des États-Unis, c'est-à-dire très variable en raison du fréquent passage de cyclones qui provoquent une élévation de la température et des précipitations de pluie ou de neige en hiver et des températures très chaudes et humides accompagnées d'orages en été. L'homme d'affaires canadien y trouvera généralement l'hiver moins rigoureux qu'au Canada; par contre, il supportera mal la chaleur humide de l'été.

Heure locale

Heure normale et heure avancée de l'Est, comme à Toronto et Montréal.

Poids et mesures; électricité

Les mesures américaines énumérées ci-après diffèrent des mesures canadiennes :

1 chopine américaine	= 16 onces liquides
	= 454,6 mL
1 pinte américaine	= 32 onces liquides
	= 909,2 mL
1 gallon américain	= 128 onces liquides
	= 3,8 L
1 gallon impérial	= 1,2 gallon américain
	= 4,5 L

L'électricité pour usage domestique est distribuée en courant alternatif de 115 volts, 60 périodes.

Jours fériés*

Nouvel An — *1er janvier*

Anniversaire de Washington — *troisième lundi de février*

Jour du Souvenir — *dernier lundi de mai*

Jour de l'Indépendance — *4 juillet*

Fête du Travail — *premier lundi de septembre*

Jour de Christophe Colomb — *deuxième lundi d'octobre*

Jour des Anciens combattants — *11 novembre*

Action de Grâce — *quatrième jeudi de novembre*

Noël — *25 décembre*

*Vous devriez vérifier auprès du Consulat général du Canada concernant tout jour férié régional qui s'ajouterait aux fêtes fédérales et qui pourrait toucher vos plans de visite.

Le Consulat général du Canada célèbre 11 jours fériés par année, choisis parmi les principales fêtes canadiennes et américaines. Les périodes des Fêtes et de juillet-août connaissent un ralentissement des affaires.

II. PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES

Ce territoire, qui recouvre trois États, constitue peut-être la région des États-Unis qui a connu les changements les plus importants dans sa structure économique au cours des 10 dernières années. Le secteur manufacturier a connu un déclin à cause de la fermeture d'usines désuètes et du déplacement du secteur manufacturier vers le Sud (Sun Belt) avec ses coûts de production plus bas et son marché en expansion. Néanmoins, la région a traversé la récession des années 80 mieux que prévu et, du point de vue des exportateurs canadiens, le marché ne s'est pas réduit au-delà des prévisions. Voici quelques observations sur ce que pourraient être les mouvements et tendances de l'économie dans les années qui viennent :

New York

Son économie, fondée sur le secteur des services, aidera probablement la métropole à affronter la crise beaucoup mieux que les autres grandes villes américaines. Toutefois, des baisses récentes subies par les secteurs manufacturiers comme le vêtement et l'impression continuent à poser un problème.

Long Island

Le réseau de communications reliant l'île au continent est inadéquat et il continuera à retarder son expansion économique durant la prochaine décennie. Quelques économistes prédisent même une "stagnation économique prolongée", même si la perspective d'une augmentation des dépenses reliées à la défense par le nouveau gouvernement à Washington soulève des espoirs que l'industrie aérospatiale, le principal employeur de l'île, recevra une aide importante au cours du prochain mandat.

État de New York

L'État émerge de la récession économique en meilleure forme que prévu, car son niveau de chômage est inférieur à la moyenne nationale. Le début des années 70

fut le moment où New York se débarrassa de ses secteurs économiques faibles comme la construction domiciliaire et l'industrie lourde. Le début des années 80 marquera le moment de redoubler d'efforts pour réduire la dépendance du pétrole dans le but de réduire les coûts d'énergie. L'État offrira un financement à taux réduit aux industries désirant se convertir du pétrole vers une autre source d'énergie afin de permettre aux produits de l'État de continuer à concurrencer ceux des autres régions.

Connecticut

À l'opposé de ses voisins qui ont connu une période difficile durant les années 70 et la récession des années 80, l'État a continué à prospérer grâce à son industrie militaire considérable. L'augmentation prévue du budget militaire laisse prévoir une croissance dont la seule limite pourrait être une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée, un problème qui s'est manifesté dès 1980.

New Jersey

Cet État a dû faire face à un problème particulier au cours des années 70, soit le déclin de ses six plus grandes villes. Ce problème persistera au début des années 80. Cette décennie sera difficile parce que la transition d'une économie manufacturière à une économie de services se poursuivra. Les économistes et planificateurs de l'État devront attirer de nouvelles industries et effectuer rapidement une récupération et une expansion économique si le problème de chômage aigu doit être réglé.

III. POSSIBILITÉS D'EXPORTATION

Le marché de l'État de New York est densément peuplé. Tout produit commercialisé de manière concurrentielle et ayant un prix compétitif peut être vendu dans cette région. Les possibilités sont particulièrement bonnes pour:

- matériel électronique et de télécommunication
- biens de consommation
- vêtements
- meubles du foyer et de bureau
- produits reliés à la défense
- produits alimentaires
- produits d'hygiène et de santé
- matériel de transport
- embarcations de plaisance
- matériel sportif et de loisir
- machines
- arts et artisanat
- exportations d'un tiers pays.

Les principaux produits canadiens exportés dans les trois États sont:

- bois de résineux
- papier journal
- pâte de papier
- aluminium
- métaux précieux
- électricité
- camions et automobiles.

Produits de défense

L'accès au marché américain du matériel de défense est facilité par les Accords canado-américains de partage du développement et de la production du matériel de défense. Ces accords stipulent que le matériel de défense canadien peut être importé en franchise aux États-Unis et sans les restrictions du "Buy America Act". Les acheteurs américains, par conséquent, évaluent les entreprises canadiennes en fonction des mêmes critères de prix-qualité-livraison qu'ils appliquent aux fournisseurs américains.

Des renseignements sur la commercialisation auprès du Département de la Défense des États-Unis, sur les entrepreneurs du matériel de défense américains et sur les accords canado-américains de partage du matériel de défense peuvent être obtenus du:

Directeur, Division des États-Unis (DDU)
Bureau des programmes de défense
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0H5

Le territoire desservi par le Consulat général de New York pour le matériel de défense comprend l'État de New York et le nord du New Jersey. Le Consulat général du Canada à Boston couvre l'État du Connecticut pour le matériel de défense.

Ainsi, les possibilités offertes aux entrepreneurs canadiens dans le domaine de la défense comprennent les achats militaires directs du gouvernement des États-Unis aussi bien que les sous-contrats accordés par l'industrie du matériel de défense américaine. Cette dernière compte deux grandes usines d'avions à Long Island (Grumman et Fairchild) et plusieurs entreprises spécialisées dans l'électronique de défense.

Les commandes militaires suivies par le bureau de New York incluent Fort Monmouth (New Jersey) pour l'électronique, l'arsenal de Picatinny (New Jersey) pour les armes de petit calibre et balistiques, l'arsenal de Watervliet (New York) pour les armes de gros calibre et le "Military Sealift Command" pour le matériel nautique et le radoub des navires.

L'expérience acquise au bureau de New York avec les entreprises du matériel de défense nous a révélé que la concurrence est très vive dans ce domaine. Ce sont les sociétés canadiennes qui présentent des capacités exceptionnelles qui ont les meilleures chances de succès.

D'autres possibilités offertes aux entreprises canadiennes compétentes sont les programmes de recherche coopératifs. Ceux-ci permettent aux entreprises canadiennes de mettre au point du matériel qui sera utilisé par les Américains. Le financement est partagé également entre les Canadiens et les Américains.

Il faudrait remarquer que la Corporation commerciale canadienne (CCC) reçoit des appels d'offres provenant d'agences d'approvisionnement américaines pour obtenir des renseignements supplémentaires sur ces débouchés. Les fournisseurs canadiens devraient communiquer avec la CCC pour se renseigner à ce sujet. En outre, ils peuvent recevoir des appels d'offres directement de ces organismes américains s'ils y sont inscrits. Il faut présenter les réponses à des demandes directes par le truchement de la CCC.

IV. VENTE DANS LA RÉGION DE NEW YORK

Caractéristiques du marché

La ville de New York est unique aux États-Unis. En plus d'être la plus grande du pays, elle est aussi le centre commercial par excellence tant pour le commerce intérieur qu'extérieur. Sa population, additionnée à celle du reste de la région, dépasse celle du Canada. En outre, cette région constitue le marché le plus vaste qui soit à proximité de la majorité des exportateurs canadiens éventuels. Il serait difficile d'énumérer les produits qui devraient normalement y être bien accueillis. Comme toujours, les principaux critères sont la qualité et des prix concurrentiels. Pour l'exportateur canadien, notre secteur constitue un vaste marché : des millions de gens disposant de milliards de dollars.

L'idée qu'on se fait du Canada

Les fournisseurs canadiens profitent du fait que les sociétés américaines souvent ne considèrent pas le Canada comme un pays "étranger" et, par conséquent, achètent et paient les marchandises canadiennes par leurs services d'achats intérieurs. La proximité du marché, jointe aux contacts entre les individus aussi bien qu'entre les sociétés, peut aider les sociétés canadiennes à avoir des coûts de transport et des délais de livraison concurrentiels. Ces facteurs créent une certaine réceptivité à l'idée d'acheter au Canada aux mêmes conditions qu'aux États-Unis. Néanmoins, les exportateurs canadiens ne devraient pas ménager leurs efforts de commercialisation pour faire accepter leurs produits sur la foi de leur conception et de leur qualité.

Aborder le marché américain avec assurance

Les exportateurs canadiens auront probablement à relever deux défis : vendre à la manière des Américains et vaincre leur méconnaissance à l'égard des capacités productrices du Canada. L'acheteur doit avoir l'assurance qu'il ne court aucun risque en faisant des affaires

avec le Canada ou avec un nouveau fournisseur canadien. Pour réussir sur le marché américain, les compagnies canadiennes ont tout intérêt :

- à maintenir des relations commerciales permanentes
- à créer une excellente première impression, qui surpasse de loin la pratique admise au Canada
- à offrir des prix concurrentiels, assurer une livraison rapide des marchandises et concurrencer les fournisseurs américains.

Le premier contact

La visite personnelle demeure la meilleure façon d'amorcer des contacts solides. Dans certains cas, mieux vaudra évaluer les possibilités du marché en comparant les prix au départ. Comme les gros acheteurs préfèrent d'ordinaire rencontrer personnellement leurs nouveaux fournisseurs éventuels, mieux vaut reporter le choix d'un agent ou d'un concessionnaire, à une date ultérieure.

Les rendez-vous fixes sont rarement nécessaires; mais il est de bonne politique et à conseiller de s'adresser d'abord au directeur des achats, ou à son équivalent, qui se chargera de vous présenter aux acheteurs compétents. La Division commerciale du Consulat général de New York peut vous faciliter les démarches préliminaires en adressant une lettre en votre nom.

Il importe surtout d'avoir un exposé complet lors de votre première visite. Ceci comporte : documentation, détails techniques, modèles si possible et tous les renseignements relatifs au prix, à la livraison et à la qualité : enfin, tout ce qui intéresse les acheteurs et leur permet de comparer à leurs fournisseurs habituels. Beaucoup d'acheteurs ont des dossiers bien à jour sur leurs fournisseurs habituels. L'impression créée sera excellente si, à la première visite, vous pouvez fournir à peu de choses près les renseignements ci-après :

- vos noms, adresse et numéro de téléphone
- les nom, adresse et numéro de téléphone de votre représentant local, le cas échéant
- la date de fondation de votre firme
- les dimensions de votre usine
- le nombre d'employés
- vos produits principaux
- l'emplacement des usines
- la description des installations et de l'équipement

- la description des mécanismes et des installations de contrôle de la qualité
- le matériel de transport
- le volume annuel approximatif de vos ventes
- les noms de trois clients types
- votre statut financier.

Visites réciproques

Plusieurs acheteurs vérifient personnellement les installations des nouveaux fournisseurs avant de s'engager dans des transactions continues. S'ils ne viennent pas d'office, il est conseillé de les inviter quand même.

Les acheteurs américains s'attendent aux visites fréquentes des vendeurs — plus encore que les acheteurs canadiens — même aux deux semaines à certaines périodes de l'année. Peu d'entreprises canadiennes ont assez de vendeurs pour se permettre ce luxe; la solution habituelle consiste à désigner un représentant du fabricant ou à vendre par l'entremise de courtiers des revendeurs ou de concessionnaires, selon les situations.

Listes de prix

Il faut indiquer les prix de vos marchandises de deux façons : livrées à l'entrepôt ou à l'usine de l'acheteur ou à un bureau de douane américain; ou expédiées f.o.b. de l'usine canadienne à l'exclusion des taxes de vente et impôts indirects canadiens. Indiquez toujours vos prix en devises américaines, à moins qu'on ne vous demande explicitement le contraire. Les prix à destination doivent inclure les frais de transport, les droits douaniers américains et, le cas échéant, les frais de courtage et l'assurance. Les listes de prix doivent avoir la même présentation que les listes de prix américains; on ne peut s'attendre à ce que les acheteurs comprennent ou acceptent avec sympathie les droits douaniers et autres questions particulières aux transactions internationales. Ces problèmes ne concernent que l'exportateur canadien, et sont la "rançon" des exportations.

Il se peut que les exportateurs canadiens ne puissent renégocier leurs premiers prix aussi facilement qu'au Canada. Les acheteurs américains, à l'encontre des Canadiens, doivent serrer de très près leurs échéanciers et respecter la marge établie des prix. Ainsi, il leur faut bien souvent s'en tenir à l'offre initiale des exportateurs canadiens.

Le représentant du fabricant

Le recours à un agent ou vendeur à commission est une technique de vente plus courante aux États-Unis qu'au Canada. La compétence des meilleurs représentants tient à la fois de l'éducation, de la formation et de l'expérience. Ils connaissent bien leurs clients et rendent visite régulièrement, non seulement aux acheteurs, mais aussi aux ingénieurs, aux concepteurs et aux responsables du contrôle de la qualité. Entre autres avantages du recours à un représentant sur place, mentionnons l'économie, les relations plus étroites, même sociales, avec les acheteurs, et celui de pouvoir le rejoindre facilement advenant des problèmes. Le Consulat de New York garde des dossiers sur la plupart des représentants de fabricants travaillant dans son secteur commercial, et peut bien souvent faire des suggestions intéressantes aux fabricants canadiens.

Livraison

Les livraisons doivent se faire suivant les exigences du client qui, aux États-Unis comme ailleurs, a ses impératifs. Nombre d'usines américaines fonctionnent avec une ou deux journées près de réserves en avance, et un retard de quelques heures dans la livraison peut les obliger à fermer leurs portes. Le fait de ne pas respecter rigoureusement les dates de livraison constitue le plus sûr moyen de se faire rayer de la liste des soumissionnaires.

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 à Ottawa ou aux Consuls (ou Consuls généraux) des États-Unis à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Montréal, Québec, Saint-Jean (N.-B.), Halifax ou Saint-Jean (T.-N.).

Documents d'exportations canadiennes

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

Division des affaires tarifaires avec les
États-Unis (TWT)
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 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) une description des tissus et des articles en textile (suivant la méthode mentionnée au numéro 5) et des précisions sur 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) une description des produits chimiques suivant leurs spécifications, ainsi que de leur analyse chimique et un échantillon à l'intention des douanes américaines;
- 8) en général, il faut 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 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 américai-

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

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

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

Documentation

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

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

Connaissement ou lettre de transport aérien

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

Facture

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

Formule 5515

On peut se procurer gratuitement 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 ver-

sement d'un cautionnement. Généralement, le montant du cautionnement représente le double de la valeur estimée des droits.

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

Ces articles comprennent notamment :

- les articles servant aux réparations, aux modifications et à la transformation (mais non à la fabrication);
- les modèles de vêtements féminins fabriqués par les manufacturiers;
- les articles servant de modèles aux illustrateurs et aux photographes aux fins d'illustration seulement;
- les échantillons de commande;
- les articles servant à l'examen et à la reproduction (à l'exception des clichés de photogravures servant aux mêmes fins);
- les films publicitaires;
- les articles servant à des tests, des expériences et des examens (on peut inclure dans cette catégorie les plans, les devis, les dessins, les bleus ou les photographies utilisés dans le cadre d'études ou d'expériences); dans ces cas, on doit produire, comme preuve satisfaisante de destruction au cours des tests, une attestation de destruction pertinente, qui dégagera l'importateur de la nécessité de réexporter le produit en question;
- les automobiles, motocyclettes, bicyclettes, avions, dirigeables, ballons, bateaux, outriggers et autres véhicules semblables, ainsi que le matériel qui s'y rapporte, utilisés par les non-résidents aux fins de participation à des courses ou à toute autre épreuve déterminée;
- les locomotives et le matériel de chemin de fer servant à dégager les obstacles, à combattre les incendies ou à faire les réparations d'urgence sur les voies ferrées aux États-Unis;
- les contenants de gaz comprimé et autres contenants et articles servant à couvrir ou à contenir la marchandise au cours du transport et pouvant être réutilisés aux mêmes fins;

- l'équipement professionnel; les outils de travail, pièces de réparation pour l'équipement ou les outils admis dans cette catégorie, ainsi que le matériel de camping, importés par ou pour 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 décrètera un droit antidumping sur la marchandise équivalant 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, dans quel 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 l'Administration des aliments et drogues (*Food and Drug Administration*) 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 exporta-

teurs 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, ministère des Affaires extérieures, 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 la Loi sur les espèces en voie d'extinction (*Endangered Species Act*), et certaines peaux sont interdites.

Animaux

Afin d'éviter des mises en quarantaine prolongées, il est conseillé d'envoyer, avec toute expédition de bovins, d'ovins, de chèvres, de porcs et de volaille, un certificat établi par un vétérinaire au service du gouvernement canadien.

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

Végétaux et produits végétaux

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

Certains règlements peuvent restreindre ou prohiber les importations.

Les expéditions de semences et de criblures agricoles et potagères, régies par la *Federal Seed Act* de 1939 et par les règlements 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 pas 5 \$É.U. 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 en 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 le nettoyage, le graissage et la 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, ministère des Affaires extérieures, 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. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Banques

Six banques canadiennes ont des succursales à New York.

Banque de Montréal

2 Wall Street
New York, N.Y. 10005
Tél. (212) 964-1100

Banque de Nouvelle-Écosse

67 Wall Street
New York, N.Y. 10005
Tél. (212) 825-2400

Banque Nationale du Canada

650 - 5th Avenue,
19th Floor
New York, N.Y. 10019
Tél. (212) 397-0770

Banque Canadienne Impériale de Commerce

22 William Street
New York, N.Y. 10005
Tél. (212) 344-3800

Banque Royale du Canada

68 William Street
New York, N.Y. 10005
Tél. (212) 363-6000

Banque Toronto-Dominion

45 Wall Street
New York, N.Y. 10005
Tél. (212) 425-5600

Les succursales de New York sont en mesure de s'occuper de toutes les questions d'exportation qu'un exportateur canadien confie normalement à sa banque au Canada, soit : lettres de crédit, collecte de documents, renseignements sur le crédit, etc.

Les banques au Canada ont, bien entendu, des services internationaux chargés d'aider les exportateurs.

Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

Généralités

On peut se procurer une brochure très intéressante intitulée "General Information Concerning Patents", à l'adresse suivante : Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20302.

Brevets

Toute affaire avec le Bureau des brevets doit se faire par écrit et toutes les lettres doivent être adressées au Directeur des brevets (Commissioner of Patents), Washington, D.C. 20231.

La loi américaine sur les brevets ne tient pas compte de la citoyenneté de l'inventeur. Elle exige cependant que l'inventeur fasse lui-même la demande du brevet américain et signe tous les papiers (sauf dans certains cas).

La plupart des inventeurs font appel aux services de personnes connues sous le nom d'avocats-conseils en brevets ou agents en brevets. Le Bureau des brevets ne peut pas recommander un avocat ou un agent particulier mais il publie une liste par États, villes et pays étrangers, de tous les avocats-conseils et agents disposés à accepter de nouveaux clients.

Marques de commerce

Une marque de commerce désigne le nom et le symbole servant, dans la mise en marché d'un produit, à en identifier la source ou l'origine. Les droits attachés à une marque de commerce restreignent l'usage de l'appellation et du symbole au fabricant ou au commerçant en droit, mais n'empêchent pas la fabrication d'un même produit avec une autre marque de fabrique.

On trouvera dans une brochure intitulée "General Information Trademarks", qu'on peut se procurer au Bureau des brevets des États-Unis, des indications générales sur les marques de commerce et sur la marche à suivre pour les déposer.

Droits d'auteur

Le droit d'auteur protège les écrits d'un auteur contre leur reproduction. La loi sur les droits d'auteur protège les oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et artistiques ainsi que, dans certains cas, leur représentation et leur enregistrement. Le droit d'auteur protège surtout la forme de l'expression et le contenu de l'ouvrage.

Notez que les droits d'auteur sont déposés au Bureau des droits d'auteur à la Bibliothèque du Congrès et que le Bureau des brevets n'a rien à voir avec les droits d'auteur. On peut obtenir des renseignements relatifs aux droits d'auteur en s'adressant au Register of Copyrights, Library of Congress, Washington, D.C. 20540.

Licences et entreprises à participation

Si vous désirez lancer une invention ou un produit breveté sur le marché américain, soit sous forme d'accord d'utilisation conjointe d'un permis ou de tout autre arrangement, il y a des firmes spécialisées dans les questions de brevets et de commercialisation. Le Consulat général du Canada vous aidera à choisir ces sociétés.

Différends commerciaux

En cas de désaccord, un Canadien peut demander de l'aide au Conseil canadien, Chambre de commerce internationale, a/s Chambre de Commerce du Canada, 1080, côte du Beaver Hall, Montréal (Québec) H2Z 1T2.

VII. VOTRE VISITE D'AFFAIRES À À NEW YORK

La lettre la mieux tournée ne vaut pas la visite personnelle; et le New Yorkais, en homme d'affaires averti, préfère les entretiens et jauger ses fournisseurs d'un coup d'oeil.

Services du délégué commercial

La division commerciale du Consulat général du Canada, à New York, est en mesure de servir d'intermédiaire entre l'industriel ou l'homme d'affaires canadien et son homologue américain. Elle recherche activement dans le secteur sous sa juridiction des débouchés commerciaux pour les produits canadiens et transmet divers renseignements aux entreprises qui s'y intéressent ou qui ont la compétence nécessaire. Elle prépare les rencontres entre acheteurs éventuels et vendeurs et, au besoin, joue le rôle de conseiller commercial pour l'une ou l'autre des parties. Elle s'occupe au nom des entreprises, agents, concessionnaires ou autres intermédiaires canadiens recommandés, de sondages à une échelle raisonnable du marché américain. Le Consulat général du Canada à New York met la salle Canada à la disposition des exportateurs pour l'étalage ou la démonstration de leurs produits. Le Consulat général est ouvert de 9 h à 16 h 30, du lundi au vendredi.

Informez et consultez le délégué commercial

Lorsque vous vous préparez pour votre première visite d'affaires à New York, informez-en la Division commerciale du Consulat général longtemps à l'avance. Indiquez le but de votre visite et expédiez quelques brochures publicitaires sur le produit en question, tout en ayant soin de calculer le prix c.a.f. (coût, assurance, fret) d'une partie au moins de vos produits, et dresser une liste de vos relations d'affaires dans la région.

Tous ces renseignements permettront au personnel commercial d'ébaucher un itinéraire et de prendre des rendez-vous en votre nom, vous laissant le soin de les confirmer à votre arrivée. Comme un nombre croissant d'hommes d'affaires visitent nos bureaux commerciaux aux États-Unis, nous vous suggérons de faire vos réservations d'hôtel par l'entremise de votre agence de voyages.

À quel moment aller à New York

Le printemps et l'automne sont les saisons propices aux visites d'affaires à New York. Comme il y a relâche à Noël, au Jour de l'An et en juillet-août, évitez les visites à ces époques de l'année. Notez bien que le cycle des achats n'y est pas le même qu'au Canada. La Division commerciale est prête à vous aider de ses conseils.

Comment s'y rendre

Avion

Air Canada offre des vols directs de Toronto, Montréal et Calgary. En janvier 1982, les billets aller-retour, en classe économique, sont 183,12 \$ (Toronto-New York), 174,40 \$ (Montréal - New York), 226,72 \$ (Québec - New York) et 519,30 \$ (Calgary - New York). Ces tarifs comprennent les taxes. De plus, il y a un service sans escale Halifax - New York l'été.

American Airlines offre huit vols quotidiens aller-retour entre Toronto et New York. En janvier 1982, les tarifs en étaient de 168 \$.

Eastern Airlines relie, cinq fois par jour, Montréal et La Guardia. Au moment où nous écrivons, l'aller-retour en classe économique coûte 130,80 \$.

U.S. Air a trois vols quotidiens de Newark à Toronto et deux vers Montréal. La plupart de ces avions font escale à Buffalo ou Rochester.

En semaine seulement, Pilgrim Air a trois vols quotidiens entre Ottawa et New York, dans les deux sens. Le dimanche après-midi, il y a également un vol dans chaque direction entre les deux villes.

Train

Les trains partent des gares Grand Central ou Penn en direction de Montréal. De Montréal, il y a un départ le matin qui arrive à la gare Grand Central dans la soirée, et un départ du soir qui arrive à la gare Penn le lendemain matin. De New York à Montréal, il y a un départ de la gare Penn le matin qui arrive à Montréal le soir même et un départ de la gare Grand Central le soir qui arrive à Montréal le lendemain matin. Les voyageurs doivent se rappeler que les trains de jour n'ont que des wagons-voyageurs et pas de wagon-salon. Les trains de nuit ont des wagons-lits et des wagons-voyageurs.

Autocar

La compagnie Greyhound offre des services entre New York et les grandes villes canadiennes.

VIII. ADRESSES UTILES

Organismes gouvernementaux

**Mission permanente
du Canada aux
Nations unies**

866 United Nations Plaza
Suite 250
New York, NY 10017
Tél. (212) 751-5600

**Consulat général du
Canada**

1251 Avenue of the
Americas
New York, NY 10020
Tél. (212) 586-2400

Gouvernement de l'Ontario

1251 Avenue of the
Americas
10th Floor
New York, NY 10020
Tél. (212) 247-2744

**Bureau de l'Agent général
de la Province de
Québec**

17 West 50th Street
New York, NY 10020
Tél. (212) 397-0200

Transporteurs

Air Canada

1166 Avenue of the
Americas
New York, NY 10036
Tél. (212) 869-1900

Via Rail Canada

630 5th Avenue
New York, NY 10020
Tél. (212) 586-6066

CP Air

489 5th Avenue,
Room 2602
New York, NY 10017
Tél. (212) 697-4504

Kingsway Transport Ltd.

50 Terminal Road
Lyndhurst, NJ
Tél. (212) 279-5557 (NYC)
Tél. (201) 939-9100 (NJ)

Maislin Bros. Transport Ltd.

50 Harrison Avenue
Kearny, NJ 07032
Tél. (NYC) (212) 736-0060
(NJ) (201) 997-5400
Cueillette (201) 997-5415

Smith Transport (U.S.) Ltd.

80 Kellogg Street
Jersey City, NJ 07305
Tél. (212) 344-7720 (NYC)
Tél. (201) 333-1122 (NJ)

Principales banques de New York

Bank of America

41 Broad Street
New York, NY 10004
Tél. (212) 747-6200

Chase Manhattan Bank

One Chase Manhattan
Plaza
New York, NY 10015
Tél. (212) 552-7094

Chemical Bank

International Division
20 Pine Street
New York, NY 10005
Tél. (212) 770-1579

Marine Midland Bank — NY

140 Broadway
New York, NY 10015
Tél. (212) 797-4000

Morgan Guaranty Trust Co.

23 Wall Street
New York, NY 10015
Tél. (212) 483-2323

Citibank

399 Park Avenue
New York, NY 10022
Tél. (212) 559-1000

Manufacturers Hanover Trust Co.

350 Park Avenue
New York, NY 10022
Tél. (212) 350-6788

Bankers Trust Company

51 Rockefeller Plaza
New York, NY 10020
Tél. (212) 692-2437

Irving Trust Company

One Wall Street
New York, NY 10005
Tél. (212) 487-2121

Sociétés canadiennes de placements

Bell Gouinlock & Co. Inc.
Burns Fry & Timmins, Inc.
Dominion Securities Ames
Gordon Securities Inc.
Greenshields & Co.
(N.Y.) Inc.

McLeod Young & Weir, Inc.
Midland Doherty, Inc.
Nesbitt Thomson
Securities, Inc.
Richardson Securities Inc.
Wood Gundy, Inc.
Pitfield MacKay & Co.

Agents en douanes

New York

ABC International
One World Trade Center
Suite 1729
New York, NY 10048
Tél. (212) 432-0660

F.W. Meyers & Co. Inc.
One World Trade Center
Suite 3211
New York, NY 10048
Tél. (212) 432-0670

Advance Shipping Co., Inc.
30 Vesey Street
New York, NY 10007
Tél. (212) 964-1050

**Wedemann & Godknecht,
Inc.**
71 Broadway
New York, NY 10006
Tél. (212) 269-2141

New Jersey

Dorff International, Inc.
40 Walnut Street
Newark, NJ 07102
Tél. (201) 623-3686

**Charles A. Redden &
Co., Inc.**
International Plaza
Building
International Way
Newark, NJ 07114
Tél. (201) 242-7200

**Import Export Services of
New Jersey, Inc.**
972 Broad Street
Newark, NJ 07102
Tél. (201) 622-0326

Connecticut

Paul K. Cleveland
31 Victory Street
Stamford, CT 06902
Tél. (203) 853-3898

William A. Marshall
2472 East Main Street
Bridgeport, CT 06610
Tél. (203) 335-0187

Murray H. Weiss
P.O. Box 757
Bridgeport, CT 06601
Tél. (203) 368-1348

BUREAUX RÉGIONAUX

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

Terre-Neuve et Labrador

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

Nouvelle-Écosse

Suite 1124, Duke Tower
5251 Duke Street,
Scotia Square
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 1P9
Tél. (902) 426-7540
Télex: 019-21829

Nouveau-Brunswick

Suite 642, 440 King Street
Fredericton
(Nouveau-Brunswick)
E3B 5H8
Tél. (506) 452-3190
Télex: 014-46140

Île-du-Prince-Édouard

P.O. Box 2289
Dominion Building
97 Queen Street
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 8C1
Tél. (902) 892-1211
Télex: 014-44129

Québec

Case postale 1270
Succursale B
685, rue Cathcart
Pièce 512
Montréal (Québec)
H3B 3K9
Tél. (514) 283-6254
Télex: 055-60768

2 Place Québec, pièce 620
Québec (Québec)
G1R 2B5
Tél. (418) 694-4726
Télex: 051-3312

Ontario

1 First Canadian Place
Suite 4849, Box 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél. (416) 369-4951
Télex: 065-24378

Manitoba

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

Saskatchewan

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

**Alberta et
Territoires du Nord-Ouest**

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

**Colombie-Britannique et
Yukon**

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

ANNEXE I

Comtés faisant partie du territoire de la
Division commerciale du Bureau de New
York

New York

Warren
Washington
Saratoga
Schenectady
Rensselaer
Albany
Schoharie
Greene
Columbia
Sullivan
Ulster
Dutchess
Orange
Putnam
Westchester
Rockland
New York
Bronx
Richmond
Kings
Queens
Nassau
Suffolk

New Jersey

Sussex
Passaic
Hudson
Bergen
Essex
Union
Middlesex
Monmouth
Warren
Hunterdon
Somerset
Morris

Connecticut

Tous les comtés

ANNEXE II

Exportations canadiennes vers les trois États* de New York, du New Jersey et du Connecticut ; janvier à décembre 1981

(millions de dollars canadiens)

	New York	Connec- ticut	New Jersey	Total des trois États
Animaux vivants	15,8	0,4	1,0	17,2
Aliments, aliments pour animaux, boissons et tabac	268,4	20,5	87,4	376,3
Matières brutes, non comestibles	275,0	21,6	65,3	361,9
Matières fabriquées, non comestibles	4083,7	337,8	740,0	5161,5
Produits finis, non comestibles :				
machines industrielles	133,6	17,3	38,7	189,6
machines agri- coles et tracteurs	15,5	0,5	1,8	17,8
matériel de transport	1243,0	105,2	102,5	1450,7
autre matériel et outils	402,8	27,9	77,7	508,4
produits domes- tiques et personnels	704,1	4,3	17,8	126,2
produits finis divers	616,1	60,2	31,8	708,1
Total, produits finis non comestibles	2515,1	215,4	270,4	3000,9
Transactions commerciales spéciales	<u>5,9</u>	<u>0,2</u>	<u>0,8</u>	<u>6,9</u>

TOTAL				
EXPORTATIONS				
CANADIENNES	<u>7163,8</u>	<u>595,8</u>	<u>1165,0</u>	<u>8924,6</u>

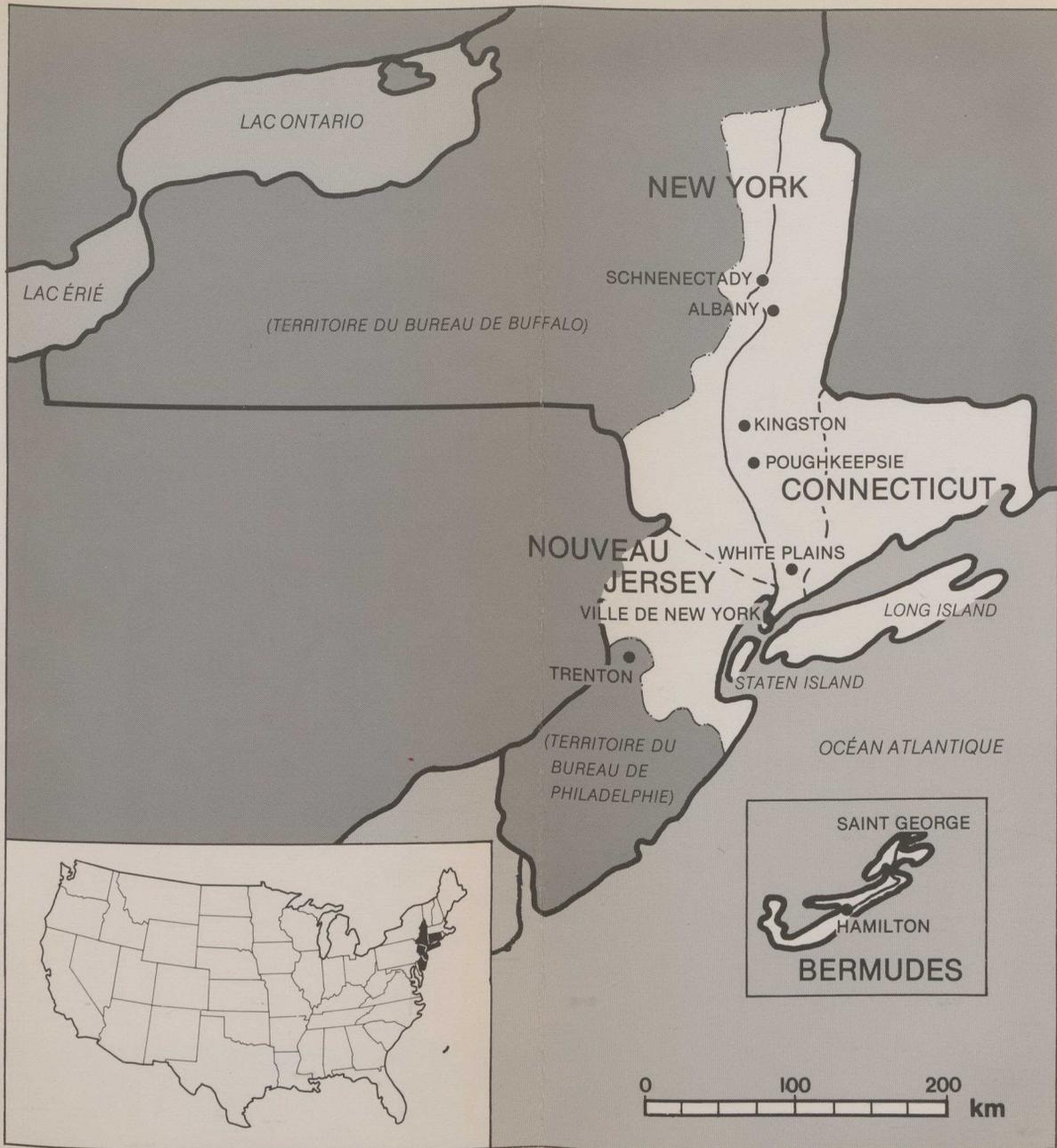
*N.B. : La délégation commerciale de New York dessert le Sud de l'État de New York (le Nord est desservi par Buffalo), le Connecticut et les 12 comtés du Nord du New Jersey (le Sud incombe au bureau de Philadelphie).

Principales exportations canadiennes vers les États de New York, du Connecticut et du New Jersey en 1981

(en millions de dollars canadiens)

Viande fraîche réfrigérée ou congelée	71,7
Minerais, concentrés et résidus d'aluminium	54,7
Bois de sciage, résineux	108,1
Pâte de papier ou pâte semblable	235,7
Papier journal	492,1
Autres papiers	60,4
Produits du pétrole et du charbon	371,6
Acier en feuilles, feuilards et tôles	52,7
Autres fers, aciers et alliages	54,6
Aluminium, y compris alliages	493,7
Cuivre et alliages	107,4
Métaux précieux, y compris alliages	1068,4
Produits abrasifs de base	57,6
Autres produits minéraux non métalliques	58,8
Électricité	436,2
Automobiles particulières et châssis	585,0
Camions, tracteurs de remorques et châssis	299,2
Autres véhicules automobiles	50,3
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	177,6
Autre matériel de télécommunication et accessoires	85,6
Machines et équipement de bureau	176,4
Autre équipement et outils	73,2
Imprimés	76,6
Matériel photographique	142,7
 CONNECTICUT	
Bois de sciage, résineux	42,9
Papier journal	75,7
Produits du pétrole et du charbon	87,7
Avions, y compris les moteurs	44,0
Imprimés	50,3
 NEW JERSEY	
Bois de sciage, résineux	79,9
Papier journal	166,5
Produits chimiques organiques	76,1
Produits du pétrole et du charbon	46,1
Nickel et alliages	31,8
Métaux précieux, y compris alliages	38,5
Pièces d'automobiles, sauf moteurs	52,9
Autre matériel et outils	33,0

Canada



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084931 6

Storage

HF 1010 .G85U6714 1984 STORAGE
Etats-Unis (New York), guide de
l'exportateur canadien. --
15234103



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada