

ÉTATS-UNIS

(NOUVELLE-ANGLETERRE)

*Guide de
l'exportateur canadien*

stor
HF
1010
.G85U6614
1982
STORAGE

ÉTATS-UNIS

(NOUVELLE-ANGLETERRE)

*Guide de
l'exportateur canadien*

(Also available in English)

MAIA

HF

1010

G85U6614

1982

STORAGE

ÉTATS-UNIS

(NOUVELLE-ANGLETERRE)

Guide de l'exportateur canadien

DÉLÉGATION COMMERCIALE :
BOSTON

TERRITOIRE :

Le Maine, le Massachusetts, le New Hampshire, le Rhode Island, le Vermont, Saint-Pierre-et-Miquelon et les industries de la défense et de la technologie de pointe du Connecticut

RENSEIGNEMENTS :

Division commerciale

Consulat général du Canada

500 Boylston Street

Boston, MA 02116-3775, U.S.A.

Tél. (617) 262-3760

Télex : 00940625 (DOMCAN BSN)

Bureau de développement du

commerce avec les États-Unis

Ministère des Affaires extérieures

Ottawa (Ontario) Canada

K1A 0H5

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

154234-101

TABLE DES MATIÈRES

	Page
I. GÉNÉRALITÉS	4
II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	7
III. LA VENTE EN NOUVELLE-ANGLETERRE	10
IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS	16
V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	19
VI. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN NOUVELLE-ANGLETERRE	36
VII. ADRESSES UTILES	39
ANNEXE I — Exportations canadiennes vers la Nouvelle-Angleterre, 1980 et 1981	44
ANNEXE II — Principales exportations canadiennes vers la Nouvelle-Angleterre, 1981	46

I. GÉNÉRALITÉS

Le marché

(*Estimations de 1980)

Maine

Superficie : 86 025 km²

Population : 1 134 300 habitants*

Revenu par habitant : 8 045 \$*

Capitale : Augusta

Principaux centres d'affaires : Portland, Bangor,
Lewiston, Presque Isle

Principales industries : produits forestiers, agriculture,
produits du cuir, textiles,
transformation des aliments

Massachusetts

Superficie : 21 386 km²

Population : 5 741 000 habitants*

Revenu par habitant : 10 355 \$*

Capitale : Boston

Principaux centres d'affaires : Boston, Worcester,
Springfield, Gloucester,
Lawrence, Lowell,
Brockton, New Bedford,
Fall River

Principales industries : matériel électrique et élec-
tronique et composants, maté-
riel de communication et de
navigation, habillement, métal-
lurgie, traitement des aliments

New Hampshire

Superficie : 24 097 km²

Population : 935 500 habitants*

Revenu par habitant : 9 272 \$*

Capitale : Concord

Principaux centres d'affaires : Manchester, Concord,
Portsmouth, Nashua

Principales industries : matériel électrique et élec-
tronique, machines, produits
du cuir, textiles, produits du
papier

Rhode Island

Superficie : 3 144 km²

Population : 949 600 habitants*

Revenu par habitant : 9 571 \$*

Capitale : Providence

Principal centre d'affaires : Providence

Principales industries : bijouterie, argenterie, transformation des métaux primaires, produits métalliques, machines, produits en caoutchouc et en plastique

Vermont

Superficie : 24 887 km²

Population : 516 600 habitants*

Revenu par habitant : 8 155 \$*

Capitale : Montpelier

Principaux centres d'affaires : Montpelier, Burlington, Barre

Principales industries : machines, agriculture, composants d'ordinateurs, minéraux, produits forestiers

Superficie et géographie

Le territoire consulaire comprend le Maine, le New Hampshire, le Vermont, le Massachusetts et le Rhode Island — soit l'extrémité nord-est du pays. La Division commerciale englobe également les îles Saint-Pierre-et-Miquelon ainsi que les industries de la défense et de la technologie de pointe du Connecticut. Cette région couvre 159 544 km², soit un peu plus du dixième de la superficie du Québec et environ 2 % de la superficie totale des États-Unis. Trois des cinq États (le Maine, le New Hampshire et le Vermont) sont voisins du Canada. Le Maine est le plus grand des cinq : sa superficie dépasse l'ensemble des quatre autres États. Le Rhode Island est le plus petit et le plus peuplé (300 habitants au kilomètre carré) de tous les États américains.

Climat

Le climat de la Nouvelle-Angleterre est varié et instable; les chutes de neige sont plutôt abondantes en hiver, et certains jours d'été sont très chauds et humides. La température moyenne en hiver est de -1°C; en

été, elle est de 23°C.

Heure locale

L'heure normale de l'Est et, de la fin d'avril à la fin d'octobre, l'heure avancée.

Poids et mesures; électricité

Voici les mesures américaines qui diffèrent des mesures utilisées au Canada :

1 chopine américaine	16 onces liquides	473,1 mL
1 pinte américaine	32 onces liquides	946,24 mL
1 gallon américain	128 onces liquides	3,8 L
1 gallon titré	1,2 gal. américain	4,5 L

Le courant domestique alternatif est de 115 volts à 60 périodes.

Jours fériés aux États-Unis*

Jour de l'An — *1^{er} janvier*

Fête de Washington — *février (troisième lundi)*

Jour des Patriotes (Maine et Massachusetts) — *avril (troisième lundi)*

Jour du Souvenir — *mai (dernier lundi)*

Jour de l'Indépendance — *4 juillet*

Fête du Travail — *septembre (premier lundi)*

Fête de Christophe Colomb — *octobre (deuxième lundi)*

Fête des anciens combattants — *11 novembre*

Fête de l'Action de Grâce — *novembre (quatrième jeudi)*

Noël — *25 décembre*

*Vous devriez communiquer avec le Consulat général du Canada quant aux jours fériés qui pourraient contrecarrer vos plans de voyage. Le Consulat général célèbre 11 jours fériés regroupant certaines des principales fêtes américaines et canadiennes.

II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

L'économie de la Nouvelle-Angleterre s'est métamorphosée au cours de la dernière décennie; la région, qui reposait sur la production de biens de consommation comme la chaussure et le textile, dépend maintenant de biens durables et plus particulièrement, de produits de technologie de pointe. Ainsi, l'économie de la Nouvelle-Angleterre a pu dans une certaine mesure résister aux fluctuations du marché.

En 1979, le produit brut des cinq États relevant du Consulat général de Boston, en plus du Connecticut, s'est élevé à 123,685 milliards de dollars, répartis selon les secteurs suivants :

		(en milliards de dollars)
Fabrication		37,228
Biens durables	25,131	
	12,096	
Commerce		20,667
Finances, assurances et immobilier		21,815
Transports		3,173
Communications et services publics		7,035
Services		17,852
Gouvernement		11,275
Exploitation minière		0,014
Construction		3,890
Autres		0,736

Vu la rareté de ses richesses naturelles, surtout en matière d'énergie, la Nouvelle-Angleterre a éprouvé beaucoup plus de difficulté que les autres régions à s'adapter à la "crise de l'énergie" du milieu des années 70. Bien que les coûts de l'énergie demeurent élevés dans la région, l'industrie s'y est adaptée et aujourd'hui, elle utilise relativement peu d'énergie par dollar de valeur ajoutée. Son passif s'est transformé en actif, car l'activité économique se concentre de plus en plus sur les produits de grande valeur ajoutée et sur les services professionnels connexes liés aux exportations. Bien qu'elle protège son économie contre

les oscillations de la demande de biens de consommation, l'industrie de la Nouvelle-Angleterre est vulnérable à l'égard des décisions d'investissement des entreprises, en raison de la récession en cours et des politiques de resserrement budgétaire.

Maine

L'économie du Maine repose d'avantage sur l'industrie des richesses naturelles que l'économie de la Nouvelle-Angleterre en général. L'industrie du papier constitue le principal producteur de l'État, et les industries du bois et des produits du bois, des produits du cuir, de l'agriculture et des pêches occupent également une place importante. Cependant, au cours des dernières années, ces industries ont enregistré une croissance lente ou négative.

Le secteur de la fabrication des biens durables prend de l'expansion, grâce à la croissance de la production de machines et de matériel électriques, et de matériel de transport (surtout la construction de navires pour le ministère de la Défense).

Massachusetts

Le Massachusetts jouit de l'économie la plus importante et la plus diversifiée, intervenant pour les deux tiers du produit brut de toute la Nouvelle-Angleterre. La fabrication des biens durables constitue le principal secteur, les machines électriques et autres, les instruments et les métaux ouvrés venant en tête. Il convient particulièrement de remarquer, au sein de l'économie du Massachusetts, la concentration des industries de technologie de pointe qui se consacrent à la production de systèmes perfectionnés pour les secteurs de la défense et du commerce.

Les autres secteurs d'importance selon la valeur ajoutée sont l'imprimerie et l'édition, le papier, la production et le traitement des aliments, les produits chimiques, le caoutchouc et les matières plastiques. Malgré le ralentissement de sa production, l'industrie des textiles revêt toujours autant d'importance.

New Hampshire

Depuis plusieurs années le New Hampshire est, en Nouvelle-Angleterre, l'État qui a connu la croissance la plus rapide. Cette situation est attribuable à l'expansion de l'industrie des machines électriques et non électriques, particulièrement celle des sociétés

qui fabriquent des produits de technologie de pointe. De nombreuses entreprises du genre se sont établies dans la région de Merrimack Valley au New Hampshire, juste de l'autre côté de la frontière du Massachusetts et près de Boston.

Les autres industries d'importance comprennent le papier, le caoutchouc, les matières plastiques et les produits en cuir. L'industrie du textile, qui a déjà dominé dans les vallées des fleuves Connecticut et Merrimack, occupe une place beaucoup moins importante.

Rhode Island

Le Rhode Island jouit d'une économie diversifiée, son principal secteur distinct étant constitué d'industries variées. Cet État est le premier fabricant de bijoux et de produits d'argenterie aux États-Unis; et les métaux primaires et ouvrés, les machines et les textiles constituent d'autres secteurs d'importance.

Vermont

Le point fort de l'industrie du Vermont est la fabrication de biens durables, surtout celle des machines électriques et non électriques, qui représente plus de 60 % de la production industrielle de cet État, dont les principaux autres produits industriels sont les machines à ouvrir, les composantes aéro-électroniques, les appareils de mesure et les composantes d'instruments de précision.

Même si, par sa population et son économie, le Vermont est le plus petit État de la région, il domine pour ce qui est de la production agricole. À ce titre, mentionnons le sirop d'érable, les pommes et les produits laitiers.

III. LA VENTE EN NOUVELLE- ANGLETERRE

Les débouchés en Nouvelle-Angleterre

Pendant de nombreuses années, la Nouvelle-Angleterre a offert des débouchés aux exportations canadiennes les plus traditionnelles comme, par exemple, les produits de la pêche, le bois de construction, la pâte de bois et le papier journal. Cependant, les exportateurs canadiens réussissent actuellement à vendre plus de produits entièrement fabriqués, comme des composants et des sous-assemblages issus de la technologie de pointe; des ordinateurs et du matériel périphérique; du matériel de transport comme des wagons de métro, des autobus et des aéronefs; des fournitures sous contrat, des aliments préparés et bien d'autres produits. (L'annexe I renferme une répartition des exportations canadiennes dans les cinq États.)

L'image du Canada

Les fournisseurs canadiens peuvent profiter du fait que de nombreuses entreprises américaines ne considèrent pas généralement les produits canadiens comme "étrangers" et, par conséquent, les achètent et les facturent par l'entremise des services d'achat nationaux. La proximité du Canada, ainsi que les liens commerciaux et personnels, peuvent aider à réaliser des coûts de transport compétitifs et à respecter les délais de livraison. Les acheteurs américains ont donc tendance à bien accueillir l'idée d'acheter au Canada selon les critères appliqués aux fournisseurs nationaux. Néanmoins, l'exportateur canadien devrait déployer tous les efforts possibles pour faire accepter ses produits en raison de leur conception et de leur qualité.

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

- 1) poursuivre les affaires sans relâche;
- 2) faire bonne impression, en attachant à ce facteur

plus d'importance qu'elles ne le feraient au Canada;

- 3) fixer des prix concurrentiels, surveiller soigneusement la livraison et assurer la relance.

Premières démarches

La meilleure façon de vous présenter est de vous rendre sur place. On peut toujours nommer plus tard un représentant ou un distributeur, mais la plupart des acheteurs américains préfèrent d'abord rencontrer personnellement leurs fournisseurs éventuels.

Il est souvent nécessaire de prendre rendez-vous avec les acheteurs proprement dits. Pour respecter le bon usage, il convient d'ordinaire de commencer par le directeur des achats ou son équivalent et, par son entremise, de rencontrer les acheteurs réels. Dans ce cas, il est préférable de faire parvenir un préavis.

Il est important de donner une idée de tout ce que vous avez à vendre au premier contact : documentation, spécifications, échantillons si possible, et tous les renseignements qu'il faut à l'acheteur quant aux prix, à la livraison et au contrôle de la qualité pour qu'il puisse comparer votre marchandise à celle de ses fournisseurs habituels. Beaucoup d'acheteurs tiennent des fiches à jour sur leurs fournisseurs. Vous ferez bonne impression si vous pouvez fournir un sommaire des points suivants au moment de la première visite :

- les nom, adresse et numéro de téléphone de votre compagnie;
- les nom, adresse et numéro de téléphone de votre représentant local, le cas échéant;
- la date d'établissement de votre entreprise;
- les dimensions de votre usine;
- le nombre d'employés que vous embauchez;
- vos principaux produits;
- la situation géographique de votre usine;
- une description de vos installations et de votre matériel de production;
- les moyens de transport dont vous disposez;
- le volume approximatif de vos ventes annuelles;
- une liste des clients que vous croyez représentatifs;
- vos états financiers et votre cote de crédit.

Avant de visiter ce marché, nous vous conseillons

d'écrire au Consulat général du Canada, Division commerciale, 500 Boylston Street, Boston, MA 02116-3775, U.S.A., pour obtenir des renseignements préliminaires sur les possibilités qui existent dans la région. Votre lettre devrait contenir les renseignements suivants :

- 1) un résumé de votre expérience antérieure dans ce secteur, le cas échéant;
- 2) la voie de distribution que vous désirez utiliser;
- 3) les prix f.o.b. à l'usine, en dollars américains, mais particulièrement les prix c.a.f. à Boston ou à un port d'entrée américain;
- 4) le délai de livraison à compter de la date de réception de la demande;
- 5) la garantie offerte;
- 6) le taux de commission au représentant du fabricant ou le pourcentage d'escompte au distributeur.

Visites réciproques

De nombreux organismes d'achat visitent personnellement les installations des nouveaux vendeurs avant de prendre des engagements à long terme. Si les acheteurs ne viennent pas d'eux-mêmes, il est à recommander que vous les invitiez.

Visites ultérieures

Les acheteurs américains s'attendent à ce qu'on leur rende visite plus souvent que leurs homologues canadiens. Ces visites pourraient bien être bimensuelles à certaines périodes de la saison d'achat. Bien que certaines sociétés canadiennes n'aient peut-être pas l'équipe de vente qu'il faut pour faire ces visites, il y a moyen de surmonter le problème en nommant un représentant ou en vendant par l'entremise de courtiers, de concessionnaires ou de distributeurs, selon le cas.

Prix courants

Il faut établir les prix des marchandises de deux façons : livrées à l'entrepôt, à l'usine de l'acheteur ou à un port d'entrée américain; ou expédiées f.o.b. de l'usine canadienne, à l'exclusion des taxes de vente et accises canadiennes. À moins d'une demande contraire explicite, donnez toujours les prix en devises américaines. Le prix à destination devra inclure les frais de transport, les droits de douane américains s'il y a lieu, les droits de courtage et l'assurance. La pré-

sentation des prix doit être faite de façon à ce que l'acheteur puisse facilement les comparer aux prix américains. On ne peut demander aux acheteurs de se mettre en frais de comprendre les droits ou autres particularités des transactions internationales : cette tâche incombe exclusivement à l'exportateur canadien, et c'est là une exigence de ces transactions.

Il se peut que les exportateurs canadiens n'aient pas l'occasion de négocier leurs prix initiaux comme ils y sont habitués au Canada : les acheteurs américains doivent souvent respecter des délais d'achat et des prix cibles plus rigoureux. Ainsi, l'exportateur canadien sera peut-être contraint d'accepter la première offre comme définitive.

Le représentant des fabricants

Les hommes d'affaires américains recourent plus souvent que leurs homologues canadiens aux services d'agents à la commission ou de représentants du fabricant. Ceux qui ont bonne réputation sont très compétents. Ce sont des hommes instruits, qui ont une bonne formation et beaucoup d'expérience. Ils connaissent leurs clients et les visitent régulièrement non seulement pour vendre, mais pour rencontrer le personnel chargé de l'ingénierie, du design et du contrôle de la qualité. Parmi les avantages de cette méthode, signalons les économies, les contacts plus étroits (parfois même sociaux) avec les acheteurs, et la proximité de la source de problèmes possibles. Le Consulat général du Canada à Boston garde les dossiers à jour sur la plupart des représentants des fabricants qui travaillent dans son secteur et peut souvent donner des conseils utiles aux fabricants canadiens.

La livraison

La livraison doit se conformer exactement aux exigences du client qui, vous le constaterez, sont aussi rigoureuses que partout au monde. Beaucoup d'usines américaines n'ont des réserves que pour un ou deux jours et pourraient se voir forcées de fermer leurs portes par suite d'un retard de quelques heures. Le meilleur moyen de perdre un client américain est de ne pas respecter rigoureusement les délais de livraison.

Le marché de la 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, en vertu desquels le matériel de défense canadien est importé en franchise aux États-Unis et libéré des restrictions de la politique du *Buy America*. Par conséquent, les acheteurs américains évalueront les entreprises canadiennes selon les mêmes critères de prix, de qualité et de livraison que les fournisseurs américains.

Étant la deuxième région américaine pour ce qui est des entreprises du secteur de l'électronique, la Nouvelle-Angleterre offre aux fabricants canadiens de composants et de systèmes de technologie de pointe, la chance de soumissionner sur un pied d'égalité dans le cadre de programmes complexes de défense et de programmes commerciaux connexes. Bien que la Nouvelle-Angleterre ne compte qu'environ 12 000 000 d'habitants, moins de 6 % de la population américaine, elle intervient pour environ 13 % des gros contrats accordés par le ministère de la Défense. Le Massachusetts et le Connecticut reçoivent chacun 6 % des importants contrats accordés aux États-Unis. Ces deux États interviennent pour environ 75 % des contrats accordés pour la construction de moteurs d'aéronefs. Les autres principaux contrats accordés touchent les aéronefs en général et les domaines de l'électronique, des navires, des missiles et des composants connexes.

L'industrie du matériel de défense et de la technologie de pointe de la Nouvelle-Angleterre supporte bien le climat d'incertitude, car ses gens d'affaires ne montrent toujours aucun signe de relâche. Environ 8 % de la main-d'oeuvre travaille au sein de l'industrie de la technologie de pointe. Le Massachusetts encourage les entreprises à s'engager dans ce domaine de la technologie de pointe, et il étudie même la possibilité de construire un centre de formation en technique avancée.

La Nouvelle-Angleterre constitue un vaste marché accessible que les fournisseurs canadiens de systèmes et de composants de technologie de pointe ne doivent pas négliger.

Voici comment les entreprises canadiennes peuvent

accéder à ce marché : a) faire des offres dans le cadre des contrats importants des diverses agences américaines d'achats militaires ou par l'entremise d'appels d'offres lancés par la Corporation commerciale canadienne (la CCC); b) vendre aux sociétés américaines qui ont reçu d'importants contrats. Le délégué commercial chargé de la défense peut fournir les renseignements sur les procédures et l'aide en matière d'offre en repérant d'éventuelles sociétés. On trouvera des renseignements détaillés sur les procédures d'achat du ministère de la Défense dans les publications suivantes, vendues par le Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, DC 20402, USA: "Selling to the Military" (n° 008-000-00345-9) et "Doing Business with the Department of Defense — A guide to foreign firms."

Les entreprises canadiennes admissibles peuvent également participer à des programmes collectifs de recherche en vertu desquels les entreprises canadiennes peuvent mettre au point du matériel à l'intention des États-Unis. Le financement est également partagé par le Canada et les États-Unis.

On peut obtenir des renseignements sur le ministère de la Défense des États-Unis, les entrepreneurs américains dans le domaine de la défense et les accords canado-américains de partage du développement du matériel de défense, en s'adressant au :

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

Tel que susmentionné, la CCC reçoit les appels d'offres des agences américaines d'achats militaires; les fournisseurs doivent donc communiquer avec la CCC pour obtenir des renseignements à cet égard. Les fournisseurs peuvent recevoir directement des appels d'offres des agences s'ils y sont enregistrés. En règle générale, cependant, la réponse aux appels d'offres directs doit être présentée par l'entremise de la CCC.

IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Banques

La Banque de la Nouvelle-Écosse possède une succursale à Boston offrant tous les services. Son adresse est :

The Bank of Nova Scotia
111 Franklin Street
P.O. Box 2799
Boston, MA 02110, U.S.A.

Tél. (617) 451-5500

La Banque Toronto-Dominion a aussi un représentant à Boston avec qui on peut communiquer à l'adresse suivante :

Toronto-Dominion (New England) Inc.
One Post Office Square
Boston MA 02109, U.S.A.

Tél. (617) 542-3490

Les responsables des divisions internationales et divers représentants d'autres banques canadiennes visitent périodiquement cette région et sont en mesure d'aider les exportateurs.

Plusieurs banques de la Nouvelle-Angleterre ont des comptoirs au Canada, et l'une d'entre elles possède un bureau canadien à l'adresse suivante :

Bank of Boston (Canada)
Commerce Court North, Suite 300
P.O. Box 189
Toronto (Ontario)
M5L 1K6

Tél. (416) 365-7755

Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

Généralités

Une brochure intitulée *General Information Concern-*

ing Patents est offerte, au prix de 0,20 \$, par le Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, DC 20302, U.S.A.

Brevets

Tout rapport avec le Bureau des brevets doit se faire par écrit, et toutes les lettres doivent porter l'adresse du Commissioner of Patents, Washington, DC 20231, U.S.A.

Les lois américaines concernant les brevets ne font aucune mention de la citoyenneté d'un inventeur; cependant, dans la plupart des cas, c'est l'inventeur qui doit faire la demande de brevet et signer les documents afférents.

La plupart des inventeurs recourent aux services d'un avocat spécialisé ou d'un agent de brevets. Le Bureau des brevets ne peut recommander un avocat ou un agent en particulier, mais il publie une liste de tous les avocats et agents spécialistes des brevets qui sont disposés à accepter de nouveaux clients, et ce, par États, villes et pays étrangers.

Droits d'auteur

Le droit d'auteur protège l'oeuvre d'un auteur contre le plagiat. La loi relative au droit d'auteur protège également les oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et artistiques et, dans certains cas, confère aussi les droits d'exécution et d'enregistrement. Le droit d'auteur s'applique à la forme d'expression plutôt qu'au contenu.

REMARQUE: Les droits d'auteurs sont enregistrés au "Copyright Office" à la Bibliothèque du Congrès; le "Patent Office" n'a absolument rien à voir avec les droits d'auteur. Les renseignements à cet égard peuvent être obtenus du Register of Copyrights, Library of Congress, Washington, DC 20540, U.S.A.

Licences et entreprises conjointes

Si vous désirez commercialiser une invention ou un produit breveté aux États-Unis, soit au terme d'un accord de licence mixte ou d'une autre entente, le Consulat général du Canada à Boston peut vous aider à choisir une firme se spécialisant en services de brevets et de commercialisation.

Différends commerciaux

En cas de différend, une firme canadienne peut demander des conseils au Conseil canadien, Chambre internationale de commerce, a/s La Chambre de Commerce du Canada, 1080, côte du Beaver Hall, Montréal (Québec) H2Z 1T2.

V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS

Exportations américaines au Canada

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

Documents canadiens d'exportation

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

Renseignements sur les douanes américaines et l'accès au marché

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

Par conséquent, les exportateurs canadiens de produits destinés aux États-Unis sont vivement priés de

se procurer les renseignements sur l'accès au marché à l'adresse suivante:

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

Tél. (613) 996-5471

La Division entretient au nom d'exportateurs canadiens des liens avec les douanes américaines et d'autres organismes. Au cours des années, elle a acquis une connaissance approfondie de l'interprétation et de l'application des tarifs et des règlements américains régissant les importations sur 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 antidumping et aux droits compensateurs, la valeur en douane, les normes de sécurité s'appliquant aux produits de consommation et d'autres questions relatives à l'accès au marché américain.

Classification tarifaire, documentation et règlements relatifs aux douanes américaines

Demande de décision officielle concernant la classification tarifaire

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

États-Unis.

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

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

REMARQUES :

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

Demande d'avis interne

En vertu des règlements des douanes américaines, les questions relatives aux transactions en cours ou achevées doivent être résolues par la procédure d'avis interne au poste d'entrée où la marchandise a été déclarée. La demande d'avis interne (*Internal Advice Procedure*) peut être présentée par l'importateur ou

son courtier en douanes. Le bureau de district des douanes américaines examinera la demande et informera l'importateur de tout point sur lequel il n'est pas d'accord.

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

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

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

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

Demande d'examen de contestation

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

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

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

Dans le cas où la demande d'examen de contestation fait suite au rejet, par le service des douanes américaines, de la demande d'avis interne formulée par l'importateur tel que mentionné plus haut, les renseignements additionnels suivants doivent aussi être soumis à la Division des affaires tarifaires :

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

Inscription des marchandises à la douane

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

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

Connaissance ou lettre de transport aérien

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

Facture

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

Formule 5515

On peut se procurer gratuitement les formules douanières américaines 5515 aux consulats généraux et 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 fac-

ture exacte et complète; ou que l'examen de la marchandise, la décision finale sur les droits à acquitter et la collecte des statistiques peuvent se faire correctement sans une telle facture. Dans ces cas, l'importateur doit fournir :

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

Il faut parfois fournir des renseignements particuliers dans le cas de certaines catégories de marchandises, lorsque la facture douanière ou la facture commerciale ne contient pas tous les renseignements pertinents pour le classement et l'évaluation.

Liste d'emballage

Les autorités douanières américaines exigent de l'exportateur une liste d'emballage détaillée, dûment remplie en trois exemplaires, sur laquelle doit figurer le contenu de chaque boîte, baril ou paquet compris dans l'envoi. Si tous les paquets de l'envoi sont identiques, on peut le déclarer sur la facture et indiquer la quantité d'articles qui se trouvent dans chaque contenant.

Acquittement des droits

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

La responsabilité d'acquitter les droits est habituellement établie, au bureau des douanes américaines, au moment de l'inscription des marchandises pour consommation ou pour entreposage. Par contre, au moment de l'inscription, le montant des droits à acquitter n'est fixé qu'approximativement. Ce n'est qu'après avoir liquidé l'inscription de la marchandise qu'on établit le taux final et les droits à acquitter. Il incombe à la personne ou à l'entreprise au nom de laquelle l'inscription est faite de les payer.

Importation temporaire en franchise

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

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

Ces articles comprennent notamment :

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

nants 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, les 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, les photographies, le 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, les châssis, les carrosseries et les pièces finies, non finies ou détachées ne devant servir qu'à des fins d'exposition; le cautionnement d'importation temporaire se limite à six mois pour ces articles, le délai ne pouvant être prolongé.

Échantillons commerciaux

Les échantillons qu'un voyageur de commerce transporte avec lui peuvent être admis au pays et inscrits sur sa déclaration de bagages. Dans ce cas, il doit fournir une liste descriptive précise ou une facture douanière américaine spéciale. Le cautionnement personnel du voyageur de commerce est habituellement accepté comme garantie que les échantillons seront exportés en temps voulu, sous la surveillance des douanes américaines. Si les échantillons ne sont pas exportés, le voyageur de commerce perd ses privilèges pour les prochains voyages.

Statuts américains pour les droits antidumping et les droits compensateurs

En raison de la complexité de ces statuts, les exportateurs sont invités à communiquer avec la Direction générale des relations avec les États-Unis, au ministère des Affaires extérieures, qui répondra à toute question particulière.

La Loi américaine sur les accords commerciaux a été adoptée le 26 juillet 1979 et englobe les modifications à la loi américaine actuelle sur les droits antidumping et compensateurs qui permettent de mettre en oeuvre les accords internationaux négociés lors des négociations commerciales multilatérales (Tokyo) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Droits antidumping

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

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

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

(2) Dans les 45 jours suivant la date à laquelle une pétition est déposée, l'*International Trade Commission* (ITC) doit déterminer s'il y a une indication de préjudice valable. Dans la négative, le dossier est fermé.

(3) En règle générale, dans les 160 jours suivant la date à laquelle une pétition est déposée, le secrétaire

au Commerce prend une décision préliminaire au sujet du dumping. S'il décide qu'il y a eu dumping, il ordonne de suspendre la liquidation de toutes les inscriptions de marchandises visées par la décision. De plus, un droit provisoire sous forme de dépôt en espèces ou de cautionnement équivalant au montant estimatif de la différence entre la valeur marchande du produit étranger et le prix du produit américain, est exigé pour l'inscription des marchandises concernées.

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

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

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

Droits compensateurs

En vertu du statut américain sur les droits compensateurs, des droits supplémentaires peuvent être imposés sur 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, au ministère des Affaires extérieures.

Marquage des marchandises

Nom du pays d'origine

En règle générale, le pays d'origine des marchandises importées aux États-Unis doit être inscrit en anglais, lisiblement et bien en vue, pour le profit de l'acheteur américain. Il est permis d'utiliser des étiquettes; toutefois, il faut les apposer assez solidement pour qu'elles puissent, à moins d'être retirées volontairement, rester en place jusqu'à ce que l'acheteur de dernière instance prenne possession de l'article.

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

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

Indication de la composition

Tout produit 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), le pays d'origine de la fourrure ainsi que le nom du fabricant ou du négociant. Il faut en outre préciser si ces produits sont usagés ou endommagés, décolorés, teints ou colorés artificiellement d'une quelconque façon, et s'ils sont composés

principalement de pattes, de queues, de ventres ou de restes de fourrure.

Étiquetage des aliments

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

Interdictions et restrictions à l'importation

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

Animaux

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

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

Végétaux et produits végétaux

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

Certains règlements peuvent restreindre ou prohiber les importations.

Les expéditions de semences et de criblures agricoles et potagères, régies par la *Federal Seed Act* de 1939 et par les règlements des *Agriculture Marketing Services* du ministère de l'Agriculture des États-Unis, sont retenues le temps qu'il faut pour procéder au prélèvement et à l'analyse d'échantillons.

Expéditions postales

Les envois dont la valeur totale n'excède par 5 \$ÉU peuvent être exemptés de droits d'entrée.

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

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

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

Renvoi de marchandises américaines

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

Les articles exportés des États-Unis à des fins de réparations ou de modifications à l'étranger sont sujets aux droits de douane en fonction de la valeur des travaux effectués. L'expression "réparations ou modifications" signifie restauration, transformation, adjonction de pièces, rénovation, nettoyage ou tout autre traitement qui ne change pas la nature de l'article, ni ne crée un article nouveau ou différent. Tout article de métal (sauf de métal précieux) fabriqué aux États-Unis, exporté pour subir certaines transformations et renvoyé aux États-Unis aux mêmes fins, est sujet à des droits de douane sur la valeur des transformations effectuées à l'extérieur du pays.

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

Des formalités de douane particulières s'appliquent à l'exportation et au renvoi de marchandises américaines. On peut obtenir des renseignements à ce sujet en s'adressant aux spécialistes en importation des États-Unis aux postes de douane ou à la Direction générale des relations avec les États-Unis, au ministère des Affaires extérieures à Ottawa.

Droits de douane sur les contenants

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

- 1) les contenants et récipients américains (y compris les pièces et les douves fabriquées aux États-Unis) destinés à revenir sous forme de boîtes et de tonneaux chargés de marchandises;
- 2) les contenants étrangers qu'on a précédemment importés et dont les droits de douane, le cas échéant, ont été acquittés;

3) les contenants que le secrétaire au Trésor qualifie d'instruments d'échanges internationaux.

Par contre, on prélève sur les contenants n'effectuant qu'un seul voyage des droits de douane inclus dans les droits sur la valeur des produits.

VI. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN NOUVELLE- ANGLETERRE

Rien ne peut remplacer une visite en personne. Bien que la correspondance vaille mieux que rien, elle ne suffit pas à piquer l'intérêt de l'homme d'affaires américain. Celui-ci préfère rencontrer personnellement les hommes d'affaires.

Services offerts par le délégué commercial

La Division commerciale du Consulat général du Canada, à Boston, assure le lien entre les entreprises canadiennes et américaines. Elle cherche activement des débouchés pour le Canada dans son territoire et communique les renseignements pertinents aux sociétés canadiennes intéressées et compétentes. Des rencontres sont organisées entre les acheteurs et les vendeurs éventuels et des avis sont donnés sur demande. La Division effectue des études de marché d'envergure raisonnable au nom des entreprises canadiennes et formule des recommandations quant aux autres possibilités de commercialisation. Une salle du Consulat général accueille des étalages de produits et des expositions internes. Le Consulat général est ouvert de 9 h à 17 h, du lundi au vendredi.

Avertir et consulter le délégué commercial

Lorsque vous planifiez votre premier voyage d'affaires à Boston, avisez le Consulat général bien avant votre arrivée. Faites part au personnel de l'objectif de votre voyage et envoyez plusieurs exemplaires de brochures sur votre produit. Il est extrêmement utile qu'au moins une certaine partie de la gamme de vos produits soit donnée selon les prix c.a.f. Vous devez indiquer le nom de tout homme d'affaires avec qui vous avez déjà communiqué. Muni de ces renseignements, le personnel commercial sera heureux de vous fixer un itinéraire provisoire et de prendre des rendez-vous que

vous pouvez confirmer à votre arrivée. Étant donné que les gens d'affaires canadiens se rendent au Consulat général du Canada aux États-Unis en nombre considérable, il est préférable que vous fassiez les réservations d'hôtel nécessaires par l'entremise de votre agent de voyages.

Quand partir?

À tout moment de l'année, sauf pendant la saison des Fêtes. Si vous prévoyez faire votre voyage durant les vacances d'été, assurez-vous que tous vos rendez-vous sont confirmés au préalable. En hiver, le temps est aussi imprévisible en Nouvelle-Angleterre qu'au Canada; ainsi, fixez-vous un horaire très souple.

Comment vous y rendre et comment expédier vos produits

Avion

Les lignes aériennes suivantes offrent un service quotidien:

Air Canada	Boston-Toronto, Boston-Halifax, Boston-Yarmouth, Boston-Saint-Jean (N.-B.)
Delta Airlines	Boston-Montréal
U.S. Air	Boston-Toronto

Train

Amtrak assure un service quotidien à partir de Montréal et de Springfield (Massachusetts).

Bateau

Le bateau "Bluenose" (Marine CN) assure un service quotidien de mai à octobre entre Bar Harbor (Maine) et Yarmouth. Le "Caribe" (Prince of Fundy Cruises) offre un service quotidien de mai à octobre entre Yarmouth et Portland (Maine).

Autobus

Il y a plusieurs départs par jour pour les trajets Boston-Saint-Jean, Boston-Montréal, et Boston-Toronto.

Automobile

Un excellent réseau d'autoroutes inter-États relie la plus grande partie de la Nouvelle-Angleterre avec l'Ontario, le Québec et les provinces de l'Atlantique.

Où demeurer

Consultez le chapitre VII, "Adresses Utiles", pour la liste des hôtels de Boston les mieux connus.

VII. ADRESSES UTILES

Consulat général du Canada

500 Boylston Street
Boston, MA 021176-3775,
U.S.A.
Tél. (617) 262-3760
Télex: 00940625
(DOMCAN BSN)

Bureau de la Province de Québec

4th Floor
100 Franklin Street
Boston, MA 02110, U.S.A.
Tél. (617) 426-2660

Transports

Air Canada

395 Maverick Street
East Boston, MA 02128,
U.S.A.
Tél. (617) 482-4300

CP Air

484 High Street
North Attleboro, MA
02760, U.S.A.
Tél. 1-800-426-7000

CN Rail

75 Federal Street
Boston, MA 02110, U.S.A.
Tél. (617) 482-3810

CP Rail

2 Florence Street
Malden, MA 02148, U.S.A.
Tél. (617) 321-2805

Hôtels

Première classe

Ritz-Carlton Hotel

15 Arlington Street
Boston, MA 02115, U.S.A.
Tél. (617) 536-5700

Colonade Hotel

120 Huntington Avenue
Boston, MA 01226, U.S.A.
Tél. (617) 261-2800

Meridien Hotel

200 Franklin Street
Boston, MA, U.S.A.
Tél. (617) 451-1900

Hyatt Regency Cambridge

575 Memorial Drive
Cambridge, MA, U.S.A.
Tél. (617) 492-1234

Deuxième classe

Copley Plaza Hotel

Copley Square
Boston, MA 02116, U.S.A.
Tél. (617) 267-5300

Howard Johnson's

57 Park Plaza Hotel
200 Stuart Street
Boston, MA 02116, U.S.A.
Tél. (617) 482-1800

Parker House
600 School Street
Boston, MA 02108, U.S.A.
Tél. (617) 227-8600

**Lenox Hotel and
Motor Inn**
710 Boylston Street
Boston, MA 02116, U.S.A.
Tél. (617) 536-5300

**The Boston Park
Plaza Hotel**
64 Arlington Street
Boston, MA 02116, U.S.A.
Tél. (617) 426-2000

Sheraton Boston Hotel
39 Dalton Street
Boston, MA 02119, U.S.A.
Tél. (617) 236-2000

Classe économique

**Susse Chalet Motor
Lodges & Inns**
Réservation par
téléphone :
1-800-258-1980 (sans frais)

Banques avec divisions internationales

The Bank of Nova Scotia
111 Franklin Street
Boston, MA 02110, U.S.A.
Tél. (617) 451-5500

Shawmut Bank of Boston
One Federal Street
Boston, MA 02110, U.S.A.
Tél. (617) 292-2156

**The First National Bank
of Boston**
100 Federal Street
Boston, MA 02110, U.S.A.
Tél. (617) 434-2200

**State Street Bank &
Trust Company**
225 Franklin Street
Boston, MA 02110, U.S.A.
Tél. (617) 786-3758

Bank of New England
28 State Street
Boston, MA 02109, U.S.A.
Tél. (617) 742-4000

**Toronto-Dominion
(New England) Inc.**
One Post Office Square
Boston, MA 02109, U.S.A.
Tél. (617) 542-3490

Courtiers en douane

Advance Brokers Ltd.
148 State Street
Boston, MA 02109, U.S.A.
Tél. (617) 523-7355

Air-Sea Brokers
131 State Street
Boston, MA 02109, U.S.A.
Tél. (617) 523-0350

A.N. Deringer Inc.
161 Prescott Street
East Boston, MA 02128,
U.S.A.
Tél. (617) 569-2886

Dolliff & Co. Inc.
131 State Street
Boston, MA 02109, U.S.A.
Tél. (617) 523-1240

Energy Customs Brokers
131 State Street
Boston, MA 02109, U.S.A.
Tél. (617) 482-7082

C.S. Emery & Co.
P.O. Box 664
Newport, VT 05855, U.S.A.
Tél. (802) 334-7911

F.H. Fenderson Inc.
P.O. Box 614
Bangor, ME 04401, U.S.A.
Tél. (207) 942-6332

**International Specialists
Inc.**
177 Milk Street
Boston, MA 02109, U.S.A.
Tél. (617) 357-9383

Ronald A. Lausier
3 Roosevelt Avenue
Van Buren, ME 04785,
U.S.A.
Tél. (207) 868-2888

F.W. Myers & Co. Inc.
395 Maverick Street
Van Dusen Building
East Boston, MA 02128,
U.S.A.
Tél. (617) 685-3660

C.H. Powell Inc.
141 Milk Street
Boston, MA 02109, U.S.A.
Tél. (617) 426-2420

W.N. Proctor Co.
115 Broad Street
Boston, MA 02110, U.S.A.
Tél. (617) 482-0360

**Stone & Downer
Company**
131 State Street
Boston, MA 02109, U.S.A.
Tél. (617) 523-3800

BUREAUX RÉGIONAUX

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

Terre-Neuve et Labrador

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

Nouvelle-Écosse

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

Nouveau-Brunswick

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

Île-du-Prince-Édouard

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

Québec

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

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

Ontario

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

Manitoba

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

Saskatchewan

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

**Alberta et
Territoires du Nord-Ouest**

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

**Colombie-Britannique et
Yukon**

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

ANNEXE I

Exportations canadiennes dans le Maine, le Massachusetts, le New Hampshire, le Rhode Island et le Vermont, 1980 et 1981

(en millions de dollars canadiens)

Les exportations du Canada dans les cinq États du nord de la Nouvelle-Angleterre ont augmenté de 31 % entre 1980 et 1981, alors que la croissance ne fut que de 9 % dans le reste du monde. Si le Canada demeure le plus grand exportateur mondial de produits de la pêche, grâce à des ventes de 1,5 milliard de dollars en 1981, la Nouvelle-Angleterre demeure notre meilleur

Produits de la pêche

Pâte de bois et pâte semblable

Métaux précieux, incluant les alliages

Équipement de transport

Produits du pétrole et du charbon

Électricité

Bois de construction

Équipement de télécommunication

Papier journal

Autres

Total des exportations canadiennes
en Nouvelle-Angleterre

client en achetant 37,7 % des exportations canadiennes en ce domaine. On peut classer ainsi nos exportations en Nouvelle-Angleterre : au premier rang, les produits manufacturés, au deuxième, les produits du bois, au troisième, les produits de la pêche. Voici la liste des principaux produits exportés vers la Nouvelle-Angleterre :

1980	1981	Croissance en pourcentage
463,0	571,4	23 %
411,5	447,9	9 %
227,4	365,9	61 %
233,3	322,7	38 %
89,0	231,4	160 %
146,8	201,3	37 %
150,4	198,3	32 %
61,2	186,5	204 %
150,0	177,8	18 %
831,2	925,0	11 %
2 764,2	3 628,7	31 %

ANNEXE II

Principales exportations canadiennes en 1981 dans le Maine, le Massachusetts, le New Hampshire, le Rhode Island et le Vermont

(en millions de dollars canadiens)

Maine

Poissons, filets et cubes, frais et congelés	12,0
Crustacés et mollusques	24,9
Bois de construction résineux	16,0
Pâte de bois et pâte semblable	326,5
Papier journal	12,9
Produits et éléments chimiques inorganiques	20,8
Produits du pétrole et du charbon	27,0
Électricité	188,4
TOTAL	<u>791,5</u>

Massachusetts

Viande, fraîche, réfrigérée ou congelée	39,8
Poissons, filets et cubes, frais et congelés	308,1
Crustacés et mollusques	139,4
Bois de construction résineux	93,4
Pâte de bois et pâte semblable	77,2
Papier journal	112,5
Produits du pétrole et du charbon	166,2
Produits abrasifs de base	40,5
Matériel roulant de voie ferrée et de tramway	70,3
Pièces de véhicules automobiles (sauf les moteurs)	50,1
Machines et matériel de bureau	65,1
TOTAL	<u>1 693,1</u>

New Hampshire

Poissons, filets et cubes, frais et congelés	10,1
Bois de construction résineux	18,7
Pâte de bois et pâte semblable	21,3
Produits du pétrole et du charbon	9,6
Jouets, équipement de sport et de loisirs	10,8
TOTAL	<u>186,8</u>

Rhode Island

Crustacés et mollusques	18,4
Bois de construction résineux	4,5
Papier journal	39,2
Produits du pétrole et du charbon	17,0
Métaux précieux, y compris alliages	<u>339,4</u>
TOTAL	498,2

Vermont

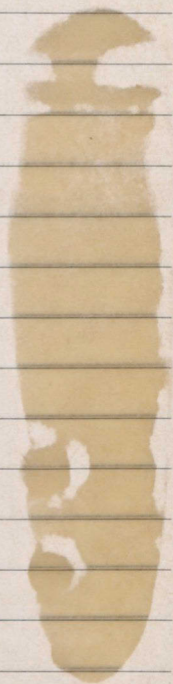
Aliments d'origine végétale pour animaux, dont tourteaux et farine de graines oléagineuses	14,9
Gaz naturel	25,9
Bois de construction, résineux	16,4
Pâte de bois et pâte semblable	22,8
Demi-produits de base en métal	19,6
Électricité	23,3
Voitures particulières et châssis	23,3
Camions, camions routiers et châssis	46,6
Aéronefs, moteurs et pièces	12,4
Télécommunication et matériel connexe	<u>146,8</u>
TOTAL	459,1

Total des exportations
canadiennes en
Nouvelle-Angleterre 3 628,7

Notes

Notes

Notes



Notes

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084934 0

Storage

HF 1010 .G85U6614 1982 STORAGE
Etats-Unis (Nouvelle-Angleterre),
guide de l'exportateur canadien. --
15234101

Canada





Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada