

ÉTATS-UNIS

(EST DU MIDWEST)

*Guide
de l'exportateur canadien*

stor
HF
1010
.G85U6414
1984
STORAGE



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

ÉTATS-UNIS EST DU MIDWEST

*Guide de
l'exportateur canadien*

(Also available in English)

ÉTATS-UNIS

(EST DU MIDWEST)

MAIN
HF
1010
.G8546414
1984
STORAGE

Guide de l'exportateur canadien

DÉLÉGATION COMMERCIALE RESPONSABLE:

Consulat général du Canada
Illuminating Building
55 Public Square, Suite 1008
Cleveland, OH 44113
Tél.: (216) 771-0150
Télex: 00985364 (DOMCAN CLV)

TERRITOIRE: Ohio, Kentucky, Virginie-Occidentale,
ouest de la Pennsylvanie

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

LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTERIEURES

Direction générale du commerce et de
l'investissement — États-Unis (UTD)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Novembre 1984



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

15-234-097

TABLE DES MATIÈRES

I.	LE MARCHÉ	4
II.	RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	6
III.	ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	9
IV.	VENDRE DANS L'EST DU MIDWEST	16
V.	SERVICES AUX EXPORTATEURS	20
VI.	DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	22
VII.	VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS L'EST DU MIDWEST	39
VIII.	ADRESSES UTILES	41
IX.	BUREAUX RÉGIONAUX AU CANADA	44
ANNEXE I — EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LA RÉGION		46
ANNEXE II — COMTÉS DE LA PENNSYLVANIE DESSERVIS PAR LE CONSULAT GÉNÉRAL DU CANADA À CLEVELAND		50

I. LE MARCHÉ

Région de l'est du Midwest desservie par le consulat de Cleveland

Superficie: 317 156 km²

Population: 20 786 000 habitants*

Revenu moyen par habitant: 8 359 \$* (après impôt)

Valeur ajoutée par la fabrication (en 1980):

90,2 milliards de dollars

Ohio

À l'exclusion de Toledo (comtés de Lucas et de Wood)

Superficie: 106 754 km²

Population: 10 218 000 habitants*

Capitale: Columbus

Revenu par habitant: 9 240 \$*

Principaux centres commerciaux: Cleveland, Cincinnati, Columbus, Dayton, Akron, Canton et Youngstown

Principales industries: matériel de transport, acier de première transformation, produits métalliques ouvrés, caoutchouc et plastiques, machines, matériel électrique, produits alimentaires et connexes, mines et produits chimiques

Valeur ajoutée par la fabrication (en 1980):

50,2 milliards de dollars

Ouest de la Pennsylvanie**

Superficie: 50 922 km²

Population: 4 210 000 habitants*

Capitale: Harrisburg (Consulat à Philadelphie)

Revenu par habitant: 8 922 \$*

Principaux centres commerciaux: Pittsburgh et Erie

Principales industries: métaux de première transformation, produits métalliques ouvrés, mines, machines, matériel de transport, vêtements et textiles, produits électriques et électroniques, produits chimiques et produits alimentaires.

Valeur ajoutée par la fabrication (en 1980):

23,2 milliards de dollars

* Estimation de 1982

** Voir l'Annexe II pour la liste des comtés desservis

Kentucky

Superficie: 104 660 km²

Population: 3 750 000 habitants*

Capitale: Frankfort

Revenu par habitant: 7 414 \$*

Principaux centres commerciaux: Louisville et
Lexington

Principales industries: mines, vêtements et produits
textiles, bois de construction, tabac, chevaux, pro-
duits alimentaires, métalliques et chimiques, maté-
riel de transport et matériel électrique.

Valeur ajoutée par la fabrication (en 1980):
11,9 milliards de dollars*

Virginie-Occidentale

Superficie: 62 759 km²

Population: 1 998 000 habitants*

Capitale: Charleston

Revenu par habitant: 7 519 \$*

Principaux centres commerciaux: Huntington et
Charleston

Principales industries: mines, métaux de première
transformation, produits chimiques et connexes,
produits alimentaires et connexes.

Valeur ajoutée par la fabrication (en 1980):
4,9 milliards de dollars*

Principales villes (populations estimées des agglomérations, 1983)

Pittsburgh (Pennsylvanie): 2 181 900 habitants

Cleveland (Ohio): 1 852 600 habitants

Cincinnati (Ohio): 1 406 600 habitants

Columbus (Ohio): 1 269 800 habitants

Louisville (Kentucky): 963 200 habitants

Dayton (Ohio): 932 400 habitants

Akron (Ohio): 654 100 habitants

Canton (Ohio): 407 100 habitants

Huntington (Virginie-Occidentale)

— Ashland (Kentucky): 341 700 habitants

Lexington-Fayette (Kentucky): 327 900 habitants

Erie (Pennsylvanie): 283 900 habitants

Charleston (Virginie-Occidentale): 270 300 habitants

*Estimation de 1982

II. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Superficie et géographie

Bien que ce territoire ait une superficie totale équivalant à un peu moins du tiers de l'Ontario, il compte presque autant d'habitants que tout le Canada. On y accède principalement par les villes de Detroit ou de Buffalo ou par les transportateurs aériens commerciaux. Une frontière commune avec le Canada traverse le lac Érié.

À l'instar de son économie, le relief de la région est varié, passant des contreforts des Alleghanys à l'est aux plaines du Midwest. La proximité du lac Érié offre toutefois d'excellentes installations portuaires pour la manutention des marchandises en vrac provenant du Canada.

Climat

Le climat suit les cycles saisonniers du Midwest, les secteurs du nord subissant la forte influence du lac Érié. La région est donc moins sujette aux températures de 32°C et plus, qu'on peut observer dans la plupart des grandes villes du nord; les hivers y sont plus doux.

Heure locale

L'heure normale de l'Est.

Poids et mesures, électricité

Les mesures américaines qui diffèrent des mesures canadiennes sont les suivantes:

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

Pour l'usage habituel, ménager ou autre: courant alternatif de 115 volts, 60 cycles.

Jours fériés

Jour de l'An — *1^{er} janvier*

Anniversaire de Martin Luther King — *15 janvier*

Anniversaire de Washington — *troisième lundi de février*

Memorial Day — *dernier lundi de mai*

Fête de l'Indépendance — *4 juillet*

Fête du Travail — *premier lundi de septembre*

Columbus Day — *deuxième lundi d'octobre*

Jour des anciens combattants — *11 novembre*

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

Noël — *25 décembre*

Le consulat général observe onze congés fériés, soit certains congés canadiens et certains congés américains. En outre, on peut s'enquérir auprès du consulat général du Canada à Cleveland des jours fériés locaux, puisque ceux-ci pourraient influencer sur vos projets de visite.

Modes de transport

Air

Les compagnies aériennes suivantes offrent un service quotidien:

Air Canada — Cleveland-Toronto

U.S. Air — Cleveland-Toronto
Pittsburgh-Hamilton-Toronto
Cleveland-Montréal

Nordair — Pittsburgh-Toronto
Pittsburgh-Montréal

Air Ontario — Cleveland-London-Toronto

Toutes les autres villes sont desservies par des navettes aériennes.

Fer

Il n'y a pas de service voyageur reliant directement ce territoire et le Canada. Toutefois, CP Rail (fret) et le CN (fret) ont des bureaux à Cleveland.

Camion

Des arrangements de camionnage peuvent être conclus avec la plupart des transporteurs canadiens.

Transport maritime

Il n'existe pas de service passager maritime entre ce territoire et le Canada. Par contre, des vraquiers voyagent entre le Canada et les grands ports de Cleveland (Ohio), de Toledo (Ohio) et d'Erie (Pennsylvanie).

Routes

Un excellent réseau routier sillonne le territoire. Ci-après un tableau des distances routières:

de	à Cleveland	à Pittsburgh	à Cincinnati
Toronto	486 km (302 mi)	518 km (322 mi)	801 km (498 mi)
Montréal	957 km (595 mi)	993 km (617 mi)	1 363 km (847 mi)
Windsor	275 km (171 mi)	476 km (296 mi)	428 km (266 mi)

III. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

Aperçu

La ville de Cleveland est située dans le cœur financier et industriel des États-Unis et du Canada. Le territoire commercial desservi par le consulat général compte presque autant d'habitants que le Canada, et son produit national brut est supérieur à celui du Canada. En 1983, les échanges commerciaux entre ce territoire et le Canada ont atteint le niveau record de 11,6 milliards de dollars canadiens. Les exportations canadiennes à destination de cette région ont totalisé 5,1 milliards de dollars.

Les frontières géographiques du territoire commercial et industriel sont déterminées par l'importance de ce secteur, qui est le centre national tant de l'industrie que de la commercialisation de l'acier, de l'automobile, des pneus, du charbon, des machines-outils, des peintures et des pigments. En outre, l'agriculture y est très développée, et l'agro-industrie constitue l'un des piliers de la base économique. Cinquante-trois des 500 sociétés qui figurent dans la liste établie par la publication *Fortune* (et 60 des 500 suivantes) ont leur siège social dans cette région, qui abrite par ailleurs les sociétés mères de 600 compagnies canadiennes. Un couloir industriel de production électricité-électronique se développe progressivement dans le sud-ouest de l'Ohio et vient compléter les activités des fabricants de composantes électriques et électroniques déjà établis.

Renseignements sur les marchés

Ohio

L'Ohio se classe au troisième rang des États industriels du pays. Il compte parmi les États les plus prospères pour ce qui est des recettes de l'élevage et des récoltes, et il est un des plus grands producteurs de chaux, de charbon et de coke. L'Ohio est un chef de file aux États-Unis pour la fabrication d'une vaste gamme de produits, dont des pneus, des machines de bureau, des matrices, de l'outillage et des articles en

argile. À cela viennent s'ajouter la production du fer, de l'acier et d'autres métaux, ainsi que la fabrication d'automobiles, d'aéronefs, de bateaux, de machines industrielles et électriques, d'appareils électroménagers, ainsi que de produits chimiques et de matières plastiques. En plus des retombées de l'industrie de la fabrication, l'économie de la région bénéficie de l'apport considérable du secteur agricole ainsi que de la production minière et minérale.

Ouest de la Pennsylvanie

Le secteur manufacturier dépend principalement de l'industrie de l'acier, qui est concentrée dans la région de Pittsburgh. La Pennsylvanie occupe le premier rang pour la fabrication du fil d'acier et d'éléments de charpente métallique. Cela tient pour une bonne part au fait qu'elle est le troisième producteur de charbon des États-Unis. Elle produit en outre d'importantes quantités de pierre à chaux, de fer, de ciment, de pierres et de pétrole, ainsi que des argiles et du zinc. La fabrication de machines, de matériel de conditionnement des aliments, de produits chimiques et métalliques, de matériel de transport et de vêtements contribue également à l'économie de l'État. De plus, les sols agricoles fertiles de la région offrent d'excellents pâturages et permettent des récoltes abondantes de fruits (raisins, pêches, pommes, cerises, etc.).

Kentucky

L'économie du Kentucky dépend fortement de l'exploitation minière et forestière ainsi que de l'agriculture. Cet État est le plus grand producteur de charbon des États-Unis; la production du spath fluor, de l'argile, de la pierre, du pétrole et du gaz naturel y est aussi considérable. Le secteur manufacturier prend de l'expansion et se diversifie, la transformation des produits alimentaires (y compris les boissons et les produits du tabac), les machines, les produits chimiques, les vêtements et le matériel de transport constituant les principaux secteurs d'activité.

Virginie-Occidentale

L'économie de la Virginie-Occidentale dépend encore plus des charbonnages que celle du Kentucky. Sa géographie ne lui permet pas de pratiquer une agriculture à grande échelle, bien qu'on y retrouve certaines fermes laitières, avicoles et d'élevage.

La fabrication de produits chimiques et de tissus synthétiques, mettant en valeur les richesses naturelles de l'État, contribue de façon notable à la croissance de l'économie, alors que la production d'acier, de verre et de poteries contribue de son côté à sa diversification.

Principaux secteurs industriels de la région

Grâce à la force de son économie et à la diversité de ses activités manufacturières, le territoire offre aux fabricants canadiens des débouchés pour un éventail de produits finis, notamment du matériel mécanique, électrique et électronique, des matériaux de construction, ainsi que des produits alimentaires et de consommation. Des débouchés s'offrent également aux industries canadiennes de services.

Industries des métaux de première transformation

Concentré dans le nord-est de l'Ohio et dans l'ouest de la Pennsylvanie, ce secteur industriel constitue le principal employeur du territoire. En plus d'usines de première transformation de l'acier, on compte un bon nombre de fonderies et d'usines de moulage et d'éti-rage. Le Canada fournit à cette région des quantités considérables de matières premières, notamment des concentrés et des minerais.

Machines

Le nord-est et le sud-ouest de l'Ohio, l'ouest de la Pennsylvanie et le nord du Kentucky sont de grands centres manufacturiers de machines, ce qui comprend le matériel de construction, les machines industrielles, les machines-outils, les pompes et le matériel de pompage ainsi que les roulements à billes et à rouleaux. Il y a là des possibilités intéressantes pour la vente de pièces moulées et de pièces forgées canadiennes.

Produits métalliques ouvrés

Étant donné la présence de fabricants de matériel de construction et de voitures, le marché de l'Ohio dans son ensemble offre des possibilités considérables pour la production de pièces forgées, de pièces embouties et d'autres composantes de base. En outre, la compétence montrée par cet État dans la fabrication de produits de métal de première transformation et de machines-outils favorise la production dans des

secteurs connexes. Les principaux produits fabriqués dans l'Ohio sont des articles de quincaillerie, des cadres de porte, des profilés d'acier, des attaches, des pièces forgées, des pièces embouties, des soupapes et des raccords de tuyauterie. Il existe donc un débouché potentiel pour la vente de composants fabriqués au Canada.

Matériel et fournitures électriques

Toutes les agglomérations comptent de gros fabricants dans ce secteur, particulièrement des fabricants de moteurs électriques, de génératrices, d'appareils électroménagers, ainsi que de matériel téléphonique et de télécommunication. Dayton (Ohio) est probablement la capitale nord-américaine des machines de bureau. Avec une telle activité, il existe certainement des marchés à conquérir pour la vente de composants divers fabriqués au Canada.

Matériel de transport

Ce territoire se classe au deuxième rang dans le pays, après l'État du Michigan, pour la fabrication de pièces d'automobile et le montage de véhicules. Bien que les bureaux principaux des sociétés achètent une bonne partie des articles de production chez d'autres grandes sociétés, il se fait un nombre substantiel d'achats à l'extérieur. En ce qui a trait au marché de l'après-vente, la plupart des ventes d'automobiles se font directement aux grossistes.

La région produit en outre des moteurs et pièces d'aéronefs pour le marché militaire.

L'Accord canado-américain de l'automobile (quant aux pièces d'origine de fabrication) et le Programme canado-américain de partage de la production de défense permettent aux exportateurs canadiens de bénéficier de débouchés privilégiés sur le marché du matériel de transport (*voir le chapitre VI, Documents et règlements douaniers*).

Produits chimiques et produits connexes

Ces industries ont eu tendance à s'établir le long des divers cours d'eau qui forment les frontières entre l'Ohio et le Kentucky, et l'Ohio et la Virginie-Occidentale. Des usines sont aussi implantées dans les grands centres urbains. Ce secteur du complexe industriel de l'Ohio produit principalement des peintures, des vernis, du verre, des textiles synthétiques,

des produits chimiques industriels et certaines préparations chimiques.

Produits en caoutchouc et en plastique

Akron (Ohio) est le centre de la fabrication, de la recherche et du développement de l'industrie du caoutchouc aux États-Unis, et ses entreprises s'intéressent principalement à la fabrication de pneus et de vêtements en caoutchouc ainsi qu'à celle de produits connexes spéciaux. De plus, la région est un centre important de fabrication de produits en matières plastiques destinés à l'industrie et à la consommation.

Matériel de défense

L'accès au marché américain du matériel de défense est facilité par les arrangements canado-américains de partage du développement et de la production du matériel de défense, en vertu desquels des produits canadiens de défense peuvent être importés aux États-Unis en franchise, et sans être soumis aux restrictions du « Buy America Act ». Les acheteurs locaux évaluent donc les sociétés canadiennes selon la même formule prix-qualité-livraison qu'ils appliquent à leurs fournisseurs américains.

Pour obtenir des renseignements sur les ventes au département de la Défense des États-Unis et aux entrepreneurs américains de la défense ainsi que sur les arrangements canado-américains susmentionnés, veuillez vous adresser au:

Directeur, Direction des États-Unis (TDU)
Direction générale des programmes de défense
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

Le secteur des industries du matériel de défense mène d'importantes activités de recherche, de développement et d'approvisionnement sur le territoire desservi par la mission. Un agent de commerce posté à la base Wright Patterson de l'armée de l'air, à Dayton (Ohio), et rattaché au consulat du Canada à Cleveland, est chargé de repérer les débouchés que ces activités pourraient offrir à l'industrie canadienne du matériel de défense.

En règle générale, l'activité de la base Wright Patterson concerne les secteurs de l'aérospatiale, ainsi que

de l'électricité et de l'électronique. On y effectue également d'importantes recherches médicales liées au milieu ambiant et aux dangers que posent les matières toxiques. On y fait aussi l'essai de nouveaux programmes d'armes (tel le réacteur militaire F-16). Les fabricants canadiens qui collaborent aux travaux de recherche et de développement d'un programme ont une meilleure chance d'y participer d'autres manières une fois le programme approuvé et la production commencée. Des firmes canadiennes ont pu exploiter des débouchés importants grâce à des contrats de sous-traitance dans les secteurs susmentionnés.

Par ailleurs, les programmes de recherche coopérative fournissent des ouvertures à des firmes canadiennes qualifiées en leur permettant de mettre au point du matériel destiné aux États-Unis. Le financement est partagé également entre le Canada et les États-Unis.

D'autres organismes militaires sur le territoire offrent la possibilité de fabriquer toute une gamme de produits tels que du matériel de construction et des produits connexes (pièces de rechange, quincaillerie et composants électroniques).

Les entreprises qui voudraient obtenir des conseils pour soumissionner des contrats principaux de produits, de services, de recherche et de développement auprès d'organismes militaires, ou des sous-contrats auprès de grands producteurs de matériel de défense situés sur ce territoire, doivent communiquer avec le délégué commercial de la base Wright Patterson de l'armée de l'air à l'adresse suivante:

Office of the Government of Canada

MCLDDP

Room 148, Building A

Area B

Wright Patterson Air Force Base

Dayton OH 45433, U.S.A.

Téléphone: (513) 255-4537

-4492

À noter également que la Corporation commerciale canadienne (CCC) reçoit des appels d'offre d'organismes américains d'approvisionnement en matériel militaire. Les fournisseurs souhaitant obtenir des renseignements sur ces débouchés devraient communiquer avec la CCC; ils peuvent recevoir les appels d'offre directement de ces organismes s'ils sont ins-

crits sur leurs listes de fournisseurs. Toutefois, les soumissions doivent habituellement être présentées par l'entremise de la Corporation.

Perspectives d'exportation

Le principal catalyseur économique du territoire desservi par la mission est l'acier, produit pour lequel la demande se maintiendra pour l'industrie automobile, la reconstruction de vieux ponts, les barrages, les écluses, les chemins de fer et les installatins portuaires, et pour l'amélioration des installations et du matériel de défense. L'agro-industrie — secteur le plus important de l'Ohio — constitue par ailleurs un marché attrayant pour les producteurs canadiens de machines agricoles.

Les promoteurs et les fabricants canadiens de matériaux de construction peuvent profiter des excellents débouchés offerts par l'expansion commerciale intense du territoire. Le boom de la construction commerciale crée également, pour les fabricants de meubles et les designers d'intérieurs canadiens, un marché lucratif et permanent qui est, en outre, situé à proximité. Le lac Érié offre par ailleurs d'excellentes perspectives aux fabricants canadiens d'embarcations de plaisance et d'accessoires. Le style de vie en Ohio et dans l'ouest de la Pennsylvanie est très semblable à celui du Canada, ce qui constitue un avantage important pour les fabricants canadiens de produits de consommation, qui peuvent profiter d'un marché à la fois vaste et riche.

IV. VENDRE DANS L'EST DU MIDWEST

Réputation du Canada

En raison de sa proximité, ce marché serait normalement un débouché idéal pour les produits canadiens. Or, comme 67 % de toute l'industrie manufacturière américaine est situé dans un rayon de 800 km de ce marché, les exportateurs canadiens doivent attacher une importance toute particulière à la qualité, au service, à la livraison et à la performance du produit s'ils veulent être concurrentiels.

Les fournisseurs canadiens peuvent tirer avantage du fait que bon nombre d'entreprises américaines ne considèrent pas les produits canadiens comme étrangers; en conséquence, celles-ci achètent et facturent la marchandise canadienne par l'entremise de leurs services d'achats intérieurs. En raison de la proximité du Canada et des relations entre personnes et sociétés, les coûts de transport peuvent être concurrentiels et la livraison parfois plus rapide, ce qui incite certaines entreprises à acheter des produits canadiens aux mêmes conditions que celles imposées à leurs fournisseurs américains. Ce qui ne veut pas dire, toutefois, que les Canadiens ne doivent pas faire tous les efforts de commercialisation possibles pour faire accepter leurs produits, en misant sur le design et sur la qualité.

Psychologie de la vente

Avant de vendre aux États-Unis, les entreprises canadiennes devraient:

1. être prêtes à faire affaire sur une base permanente;
2. chercher à créer une impression favorable dès le premier abord, même si cette considération peut sembler moins importante au Canada; et
3. faire les offres de prix, livrer les marchandises et relancer les acheteurs avec autant de dynamisme et de promptitude que leurs concurrents américains.

Démarches initiales

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

Bien souvent, il n'est pas nécessaire de prendre rendez-vous avec les acheteurs, mais il est généralement préférable, par politesse, de commencer par rencontrer le directeur des achats ou son équivalent et, par son entremise, de faire la connaissance de ceux qui prennent les décisions. Il convient aussi, en pareil cas, de prévenir l'intéressé de votre visite.

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

- vos nom, adresse et numéro de téléphone
- les nom, adresse et numéro de téléphone de votre représentant local si vous en avez un
- la date de fondation de votre entreprise
- les dimensions de votre usine
- le nombre de vos employés
- vos principaux produits
- l'emplacement de votre usine
- une description de vos moyens de production et de votre outillage
- une description de vos moyens et méthodes de contrôle de la qualité
- les moyens de transport disponibles
- le volume approximatif de vos ventes annuelles
- une liste représentative de vos clients et
- votre solvabilité.

Avant de visiter ce territoire, toutefois, nous vous suggérons d'écrire au consulat du Canada pour obtenir des informations préliminaires sur les possibilités de

faire affaire dans cette région. Votre lettre devrait contenir les renseignements suivants:

- 1) un résumé de votre expérience du marché de ce territoire;
- 2) le réseau de distribution que vous avez l'intention d'exploiter;
- 3) vos prix f.o.b. à votre usine et également c.a.f. à destination (ou à un point d'entrée américain), y compris les droits de douane américains. Les prix doivent être donnés en devises américaines;
- 4) les délais de livraison à compter de la réception d'une commande;
- 5) la garantie offerte; et
- 6) la commission versée au représentant du fabricant ou l'échelle des remises (en pourcentage) accordées au distributeur.

Visites réciproques

Nombreux sont les services d'achats qui examinent sur place les installations de leurs nouveaux fournisseurs avant de conclure une entente permanente. Si les clients ne suivent pas cette pratique, il est de bonne stratégie commerciale de les inviter.

Relance de la première visite

Les acheteurs américains s'attendent à des visites plus fréquentes que leurs homologues canadiens (jusqu'à une visite par quinzaine durant les périodes les plus actives de l'année). Certaines entreprises canadiennes n'ont pas un personnel de vente suffisamment nombreux pour s'acquitter d'un aussi grand nombre de visites, mais il est possible de résoudre le problème en nommant un représentant ou en vendant par l'entremise de courtiers, de revendeurs ou de distributeurs, selon les circonstances.

Prix

Le vendeur doit établir deux prix fermes: à l'usine ou à l'entrepôt de l'acheteur ou à un point d'entrée aux États-Unis, et f.o.b. à son usine canadienne, sans les taxes de vente et d'accise. Il faut toujours donner les prix en devises américaines, sauf s'il est expressément indiqué de ne pas le faire. Le prix de la marchandise livrée doit comprendre les frais de transport, les droits de douane américains (le cas échéant), les

frais de courtage et l'assurance. Les offres doivent être présentées de la même façon que celles des fournisseurs américains. On ne peut s'attendre à ce que l'acheteur connaisse bien la question des droits de douane ou les autres questions liées au commerce international: c'est là la responsabilité exclusive de l'exportateur et une des exigences des transactions internationales.

Il se peut que les exportateurs canadiens ne jouissent pas du privilège de réviser les prix initiaux comme ils en ont l'habitude dans leur pays. C'est que les acheteurs américains doivent souvent travailler en fonction de délais d'achats et de prix cibles beaucoup plus serrés. Ils peuvent être contraints de considérer la première offre comme définitive.

Représentant du fabricant

Le représentant ou le vendeur à commission est plus généralement employé comme intermédiaire aux États-Unis qu'au Canada. Sa compétence repose sur son instruction, sa formation et son expérience. Un représentant compétent connaît ses clients et rend visite périodiquement non seulement aux acheteurs, mais aussi aux ingénieurs, aux concepteurs et aux agents de contrôle de la qualité. Le recours aux représentants offre les avantages suivants: économie, relations plus suivies (et parfois para-professionnelles) avec les acheteurs, et rapidité d'intervention pour résoudre les problèmes possibles. Le consulat du Canada à Cleveland tient à jour des fiches sur la majorité des représentants de son territoire commercial, et son personnel est souvent en mesure de donner des conseils utiles aux fabricants canadiens.

Livraison

Il faut que la livraison réponde aux attentes du client, qui peut être extrêmement exigeant. De nombreuses usines américaines travaillent avec des réserves de matériel et de composants qui s'épuisent rapidement, et un retard de quelques heures peut les forcer à fermer. Si l'on ne respecte pas les délais de livraison, on peut être sûr de ne pas obtenir de nouvelles commandes.

V. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Services bancaires

Deux banques canadiennes ont des bureaux dans le territoire. La Banque de Nouvelle-Écosse a le sien à Cleveland, tandis que la Banque Toronto-Dominion est représentée à Pittsburgh. Des représentants d'autres banques canadiennes visitent la région régulièrement. *Veillez vous reporter au chapitre VIII de cette brochure intitulé Adresses utiles; vous y trouverez la liste des banques canadiennes et des banques locales qui desservent ce marché.*

Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

Renseignements généraux

On peut obtenir la brochure intitulée *General Information Concerning Patents* en écrivant au Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, DC 20302.

Brevets

Tout contact avec le Bureau des brevets (*Patent Office*) doit se faire par écrit et toutes les lettres doivent être adressées au Commissioner of Patents, Washington, DC 20231.

Les lois américaines sur les brevets ne font aucune distinction quant à la citoyenneté de l'inventeur. Toutefois, à part quelques exceptions, il appartient à ce dernier de présenter une demande de brevet et de signer les documents requis.

La plupart des inventeurs ont recours aux services de mandataires. Le Bureau des brevets ne peut faire de recommandation précise à cet égard, mais il publie une liste de tous les mandataires agréés disposés à accepter de nouveaux clients, et ce, par État ou province, ville et pays.

Marques de commerce

La marque de commerce est le nom ou le symbole employé pour indiquer la source ou l'origine des mar-

chandises. Elle empêche d'autres personnes d'utiliser la même marque sur des produits identiques, mais non de fabriquer les mêmes produits sans marque de commerce.

La procédure d'enregistrement des marques de commerce et quelques renseignements d'ordre général sont exposés dans une brochure intitulée *General Information Concerning Trademarks*, qu'on peut obtenir du Bureau des brevets.

Droits d'auteur

Le droit d'auteur protège l'œuvre d'un auteur contre tout plagiat; ce droit s'attache aux œuvres littéraires, dramatiques, musicales et artistiques; dans certains cas, la loi confère aussi les droits d'exécution et d'enregistrement. Le droit d'auteur s'applique à la forme d'expression plutôt qu'au contenu.

NOTE: Aux États-Unis, les droits d'auteurs sont enregistrés au Bureau des droits d'auteur (*Copyright Office*) de la Bibliothèque du Congrès; le Bureau des brevets ne s'occupe pas des droits d'auteur. On peut se renseigner sur les droits d'auteur auprès du Registrar of Copyrights, Library of Congress, Washington, DC 20540.

Licences et entreprises conjointes

Si vous désirez commercialiser une invention ou un produit breveté aux États-Unis, soit aux termes d'un accord de licence ou de tout autre arrangement, un certain nombre de firmes se spécialisent en services de brevet et de commercialisation. Le consulat du Canada peut vous aider à en choisir une.

La Commission canado-américaine d'arbitrage commercial

Cette commission est souvent citée dans les contrats commerciaux entre sociétés canadiennes et américaines. En cas de différend, la firme canadienne s'en remet tout simplement à la Chambre de commerce du Canada, 1080, côte du Beaver Hall, Montréal (Québec), et la firme américaine, à l'American Arbitration Commission, 140 West 51st Street, New York, NY 10020.

VI. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS

Documents

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

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

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

Connaissement ou bordereau d'expédition aérienne

Les autorités douanières américaines exigent habituellement un connaissement ou un bordereau d'expédition aérienne dans le cas de marchandises canadiennes, mais elles peuvent accepter le reçu d'expédition si elles sont convaincues qu'aucun connaissement ou bordereau d'expédition aérienne n'a été émis. Elles permettent l'entrée ou la mainlevée des marchandises sans connaissement ou bordereau

d'expédition aérienne, sur versement d'un cautionnement égal à une fois et demie la valeur facturée du produit. Dans certains cas, un certificat du transporteur ou un double du connaissement ou du bordereau d'expédition aérienne suffira.

Facture

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

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

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

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

Liste d'emballage

Les autorités douanières américaines exigent que l'exportateur joigne en trois copies une liste d'emballage détaillée dans laquelle figure le contenu de chaque boîte, baril ou colis compris dans l'envoi. Si tous les emballages de l'envoi sont identiques, on peut le

déclarer sur la facture et indiquer la quantité d'articles dans chaque contenant.

Déclaration en douane

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

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

Qui peut déclarer des marchandises?

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

Les marchandises peuvent être déclarées par le consignataire dont le nom figure sur le connaissement d'accompagnement, ou par le porteur d'un connaissement dûment endossé par le consignataire. Lorsque les marchandises sont consignées « à l'ordre de », elles peuvent être déclarées par le porteur du connaissement dûment endossé par le consignataire. Un bordereau d'expédition aérienne peut être produit si les marchandises arrivent par avion. En général, la déclaration est faite par un particulier ou une société que

le transporteur a reconnu, pour fins de dédouanement, comme propriétaire des marchandises. Lorsque les marchandises ne sont pas importées par un transporteur public, le fait de les posséder au moment de leur arrivée aux États-Unis est une preuve suffisante du droit de déclarer des marchandises.

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

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

Acquittement des droits

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

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

Expéditions postales

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

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

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

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

Importation temporaire en franchise

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

Les articles ainsi visés comprennent:

- les articles servant aux réparations, aux modifications et à la transformation;
- les modèles de vêtements féminins de confection

- qui ne sont pas destinés à la vente;
- les articles utilisés comme modèles par les illustrateurs et les photographes, uniquement à des fins d'illustration;
 - les échantillons pour commandes;
 - les articles utilisés pour examen et reproduction, à l'exception des clichés de photogramme;
 - les films publicitaires;
 - les articles servant à des tests, des expériences et des examens (on peut inclure dans cette catégorie les plans, les spécifications, les esquisses, les bleus ou les photographies utilisés dans le cadre d'études ou d'expériences). Dans ces cas, une preuve satisfaisante de destruction au cours des tests (attestation pertinente) dégagera l'importateur de l'obligation de réexporter le produit en question;
 - les automobiles, les motocyclettes, les bicyclettes, les avions, les dirigeables, les ballons, les bateaux, les péroisires de course et autres véhicules et embarcations similaires et l'équipement connexe importés par des non-résidents pour participer à des courses ou autres compétitions;
 - les locomotives et autres équipements ferroviaires utilisés pour combattre les incendies, libérer les voies ou effectuer des réparations d'urgence aux États-Unis;
 - les contenants pour gaz comprimé et autres contenants et articles servant à retenir ou à couvrir la marchandise durant le transport, et réutilisables;
 - l'équipement professionnel, les outils de travail, les éléments servant à la réparation de l'équipement ou des outils admis dans la présente catégorie, et le matériel de camping. Ces articles doivent être importés par ou pour des non-résidents qui séjournent temporairement aux États-Unis et réservés à l'usage de ces derniers;
 - les articles de conception spéciale servant temporairement et exclusivement à la production d'articles d'exportation;
 - les animaux (y compris la volaille) importés à des fins de reproduction, ou de participation à des foires ou des compétitions;
 - les décors, accessoires et costumes de théâtre devant être utilisés par les propriétaires ou directeurs de troupes de théâtre;
 - les œuvres d'art, les photographies, et les aides et appareils utilisés en philosophie et en sciences et apportés aux États-Unis par des artistes

professionnels, des conférenciers ou des scientifiques qui ont l'intention de s'en servir à l'occasion d'expositions et de campagnes de promotion de l'art, de la science et de l'industrie;

- les automobiles, châssis, carrosseries (pièces finies, non finies ou détachées) s'ils ne doivent servir qu'à des fins d'exposition. Le cautionnement d'importation temporaire se limite à six mois pour ces articles et le délai ne peut être prolongé.

Échantillons des voyageurs de commerce

Les échantillons qu'un voyageur de commerce transporte avec lui peuvent être admis au pays en tant que produits temporairement importés sous cautionnement (TIB). Dans ce cas, il faut fournir une liste descriptive précise ou une facture commerciale. Le cautionnement personnel du voyageur de commerce est généralement accepté pour garantir l'exportation des échantillons en temps voulu, sous la surveillance de la douane américaine. Si les échantillons ne sont pas exportés, ou que le voyageur de commerce ne satisfait pas d'autre façon aux conditions liées à l'entrée temporaire, la douane américaine imposera une pénalité au contrevenant. *Note: Il n'existe pas de disposition qui permette de payer les droits voulus plutôt que d'exporter les produits temporairement importés sous cautionnement.*

Droits de douane sur les contenants

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

- 1) les contenants et récipients américains, y compris les pièces et les douves fabriquées aux États-Unis et destinées à y revenir sous forme de boîtes et de tonneaux chargés de marchandises;
- 2) les contenants étrangers qu'on a précédemment importés et dont les droits de douane, le cas échéant, ont été acquittés;
- 3) les conteneurs et contenants que le secrétaire du Trésor qualifie d'instruments d'échanges internationaux (*instruments of international traffic*).

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

Marquage des marchandises

Nom du pays d'origine

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

Il est permis d'utiliser des étiquettes; toutefois, il faut les apposer assez solidement pour qu'elles puissent, à moins d'être retirées volontairement, rester en place jusqu'à ce que l'acheteur ultime prenne possession des articles.

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

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

Indication de la composition

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

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

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

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

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

Étiquetage des aliments

Les aliments, les boissons, les médicaments, les appareils médicaux et les cosmétiques importés sont inspectés par la *Food and Drug Administration* (FDA) des États-Unis au moment de leur entrée. La FDA n'est pas autorisée à déterminer si un chargement satisfait aux exigences avant qu'il ne soit présenté à la douane. Toutefois, elle est toujours disposée à offrir ses commentaires sur les étiquettes proposées et à répondre aux demandes de renseignements qui viennent des importateurs et des exportateurs. On peut obtenir des conseils sur les étiquettes pour aliments de la Direction du marketing — États-Unis, du ministère des Affaires extérieures à Ottawa.

Interdictions et restrictions à l'importation

Outre les marchandises dont l'entrée est interdite dans la plupart des pays (tels que les ouvrages obscènes ou séditieux, les stupéfiants, la fausse monnaie), l'importation de certains produits commerciaux est interdite ou restreinte. De plus, divers genres de marchandises doivent se conformer aux lois appliquées par des organismes gouvernementaux autres que le Service des douanes des États-Unis. Les produits en fourrure étant aussi assujettis à la *Endangered Species Act* (Loi sur les espèces en voie d'extinction), il est interdit d'importer certaines peaux.

Animaux

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

Il est défendu d'importer des animaux et des oiseaux sauvages s'ils ont été pris, expédiés, possédés ou exportés contrairement aux lois du pays d'origine. De plus, la capture, la vente, la possession ou l'achat de ces animaux sont interdits s'ils contreviennent aux lois de tout État, de tout territoire ou de toute possession des États-Unis.

Végétaux et produits végétaux

L'importation de végétaux et de produits végétaux est sujette aux règlements du ministère de l'Agriculture et peut être restreinte ou prohibée. Les végétaux et

produits végétaux comprennent les fruits, les légumes, les plantes, les plants, les bulbes, les racines, les graines, certaines fibres incluant le coton et le sorgho, les fleurs coupées, la canne à sucre, certaines céréales et les billes d'orme avec écorce. Des permis d'importation sont requis. De même, pour certaines espèces en voie d'extinction, on peut en prohiber l'importation ou exiger des licences ou des certificats.

Graines

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

Renvoi de marchandises américaines

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

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

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

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 communiquant avec des spécialistes en importation des États-Unis aux postes frontières ou avec la Direction du marketing — États-Unis, au ministère des Affaires extérieures à Ottawa.

Aide pour pénétrer le marché américain

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

Ces renseignements peuvent être obtenus auprès de la:

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

Tél.: (613) 993-7484

Cette direction a des contacts réguliers avec la Douane américaine et divers autres organismes afin d'assurer un service adéquat aux exportateurs canadiens. Elle a ainsi pu développer, au cours des années, une connaissance approfondie de l'interprétation et de l'application des tarifs, de même que de la réglementation américaine régissant l'importation de produits canadiens aux États-Unis. La Direction peut également fournir aide et conseils aux exportateurs dans divers domaines: étiquetage des produits alimentaires, des médicaments, des cosmétiques et des produits alcoolisés, estimation des amendes, évaluation en douane, normes de sécurité applicables aux biens de consommation et autres questions liées à l'accès au marché américain.

Il est donc fortement recommandé aux exportateurs de communiquer avec la direction pour profiter de son aide.

Classification tarifaire, avis internes et contestations

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

Décision de classification tarifaire

Transaction à venir

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

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

- 1) une déclaration indiquant si la douane américaine ou un tribunal quelconque sont saisis — ou ont déjà été saisis — de cette transaction ou d'une transaction identique. Dans l'affirmative, des détails doivent être donnés;
- 2) une description complète et précise de la marchandise. Habituellement, un échantillon et une description de l'article suffisent. S'il est impossible

- d'envoyer un échantillon, une photographie, un dessin ou une autre représentation de l'article doivent être soumis. Si l'on désire qu'un échantillon soit retourné, il faut en faire la demande en précisant le mode d'expédition. *NOTE*: il *peut* évidemment arriver que les échantillons soumis soient complètement ou partiellement détruits ou utilisés au cours des examens ou analyses effectués comme suite à la demande de classification);
- 3) l'utilisation principale de cette marchandise aux États-Unis;
 - 4) la description commerciale, courante ou technique de la marchandise;
 - 5) si la marchandise est faite de deux composants (ou ingrédients) ou plus, il faut ventiler en pourcentage a) le coût de chaque composant ou ingrédient, à l'étape de leur assemblage ou de leur mixture en un produit fini; et b) la quantité relative en poids ou en volume, selon le cas;
 - 6) les tissus et autres produits textiles devront être identifiés comme en 5) et leur description devrait inclure la méthode de fabrication (tricot ou tissage, par exemple), les fibres utilisées et, s'il s'agit de vêtements, les personnes auxquelles ils sont destinés (hommes, femmes, enfants ou unisexe);
 - 7) les produits chimiques doivent être identifiés d'après leurs caractéristiques et leur composition (c.-à-d. la liste des composants, les pourcentages étant établis en fonction de la désignation chimique et non de la désignation commerciale). Un échantillon doit être présenté pour fins d'analyse par les laboratoires de la Douane américaine;
 - 8) les renseignements d'ordre confidentiel devront être clairement identifiés et accompagnés des raisons pour lesquelles cette information ne devrait pas être rendue publique.

Note: des renseignements incomplets ne peuvent qu'entraîner des retards, au détriment de l'exportateur.

Avis interne — Opération en cours

Tout désaccord sérieux avec la Douane américaine sur une décision relative à une *opération douanière en cours* (c.-à-d. une opération dont est saisi un bureau de district des services de la douane) devrait faire l'objet d'une demande d'avis interne par l'exportateur ou son courtier en douane au poste d'entrée où la marchandise a été déclarée, avant la liquidation de la déclaration d'entrée. La demande d'avis interne peut

être faite par l'importateur ou par son courtier en douane. La Douane américaine examinera la demande et avisera le requérant des points avec lesquels elle n'est pas d'accord.

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

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

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

Si l'importateur s'oppose à la décision de la Douane américaine en réponse à la demande d'avis interne et qu'il est en mesure de justifier sa position, il est en droit d'en appeler de la décision en présentant une demande de contestation au poste d'entrée, *après la liquidation de la déclaration d'entrée et dans les 90 jours qui suivent cette liquidation.*

Note: La Douane américaine peut refuser de considérer une demande d'avis interne si ce refus est fondé sur des précédents établis. Il est recommandé, le cas échéant, de solliciter conseil auprès de la Direction du marketing — États-Unis.

Contestation — Opération terminée

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

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

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

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

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

Loi américaine sur les droits antidumping et compensateurs

Étant donné la complexité de ces mesures législatives, les exportateurs sont invités à communiquer avec la Direction du marketing — États-Unis, du ministère des Affaires extérieures, qui répondra à toute question particulière.

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

Droits antidumping

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

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

- 1) Dans les 20 jours qui suivent la réception de la pétition d'antidumping, le secrétaire au Commerce doit décider s'il y a lieu d'instituer une enquête. S'il détermine qu'une pétition n'établit pas clairement la base sur laquelle des droits antidumping peuvent être imposés, la procédure est terminée. S'il détermine que la pétition contient assez de renseignements pour étayer les allégations, une enquête en bonne et due forme est alors instituée.
- 2) Dans les 45 jours qui suivent la date à laquelle une pétition est déposée, la Commission du commerce international (ITC) doit déterminer s'il y a une indication raisonnable de préjudice. Dans la négative, le dossier est fermé.
- 3) En règle générale, dans les 160 jours qui suivent la date à laquelle une pétition est présentée, le secrétaire au Commerce prend une décision préliminaire au sujet du dumping. Si cette décision est affirmative, la suspension de la liquidation de toutes les déclarations de marchandises visées par la décision est ordonnée et un droit provisoire sous forme de dépôt ou de cautionnement en espèces, équivalant au montant estimatif dont la valeur sur les marchés étrangers dépasse le prix américain, est exigé pour l'entrée des marchandises concernées.
- 4) Dans les 75 jours qui suivent la décision préliminaire, le secrétaire au Commerce doit rendre une décision au sujet des ventes inférieures à la juste valeur marchande.
- 5) La Commission doit déterminer s'il y a préjudice dans les 120 jours suivant une décision préliminaire affirmative au sujet des ventes inférieures à la juste valeur marchande. Si la Commission détermine qu'il n'y a pas préjudice, le dossier est fermé et toute somme déposée est remboursée et tout cautionnement enregistré est libéré. Si la Commission détermine qu'il y a préjudice, le secrétaire au Commerce imposera un droit antidumping sur la marchandise équivalant au montant dont la valeur de la marchandise sur le marché national excède le prix demandé au client américain.
- 6) Tout décret sur les droits antidumping est automatiquement soumis à un examen annuel; des demandes de révision seront agréées en tout temps, pourvu que les circonstances aient suffisamment évolué pour justifier cette révision.

Droits compensateurs

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

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

Exportations américaines au Canada

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

VII. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS L'EST DU MIDWEST

Rien ne peut remplacer une visite personnelle. Même si une lettre vaut mieux que rien, elle ne pique pas tellement la curiosité de la personne d'affaires américaine: elle veut voir à qui elle a affaire.

Services offerts par le délégué commercial

La division commerciale du consulat général du Canada est bien organisée pour établir la liaison entre les gens d'affaires canadiens et leurs homologues américains de la région. Elle recherche activement des débouchés pour le Canada dans le territoire qu'elle dessert et transmet les renseignements pertinents aux sociétés qu'elle croit intéressées et en mesure de relever le défi. Elle organise des rencontres entre acheteurs et vendeurs éventuels et leur fournit, au besoin, des conseils utiles. Elle effectue des études de marché à l'intention des sociétés, représentants, distributeurs ou autres organismes recommandés. La salle d'exposition du consulat général peut servir à des expositions de produits ou à des démonstrations sur place. Le consulat est ouvert de 8 h 30 à 17 h, du lundi au vendredi.

Communiquez avec le délégué commercial

Lorsque vous préparez votre première tournée commerciale du territoire, prenez soin de prévenir le consulat bien avant votre arrivée. Informez le personnel du but de votre visite et faites-lui parvenir plusieurs feuillets publicitaires sur vos produits. Vous leur rendrez grandement service si vous calculez les prix c.a.f. d'une partie au moins de votre gamme de produits.

Vous devriez inclure également la liste des contrats déjà établis auprès des gens d'affaires de la région.

Muni de ces renseignements, le personnel commercial se fera un plaisir de vous dresser un programme provisoire et de prendre, en votre nom, des rendez-vous que vous pourrez confirmer à votre arrivée. Vu le

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

Quand partir?

Le printemps et l'automne sont les meilleures saisons pour visiter cette région. Évitez les périodes de Noël et du jour de l'An ainsi que les vacances de juillet-août.

Comment s'y rendre?

Les sociétés aériennes à horaire fixe offrent un bon service. Par ailleurs, un excellent réseau routier facilite l'usage de la voiture personnelle ou l'accès par autocar. Il n'existe aucun service ferroviaire direct.

Où demeurer?

Reportez-vous au chapitre suivant: vous y trouverez le nom et l'adresse des bons hôtels et motels de la région.

VIII. ADRESSES UTILES

Gouvernement canadien

Consulat général du Canada

Illuminating Building
55 Public Square
Suite 1008
Cleveland, OH 44113
Tél.: (216) 771-0150

Office of the Government of Canada

MCLDDP
Room 148, Building A
Area B
Wright Patterson Air
Force Base
Dayton, OH 45433
Tél.: (513) 255-4537

Transports

Air Canada

20220 Center Ridge Road
Cleveland, OH 44116
Tél.: (216) 333-2810

CP Air

20110 Lorain Road, Suite 3
Cleveland, OH 44126
Tél.: (216) 333-6821

CP Rail

Rockefeller Building
Cleveland, OH 44113
Tél.: (216) 781-4616

Canadian National Railways

Terminal Tower
Cleveland, OH 44113
Tél.: (216) 621-8378

Canada Steamship Lines Limited

55 Public Square
Cleveland, OH 44113
Tél.: (216) 621-4926

Banques canadiennes

Banque de Nouvelle-Écosse

1300 East 9th Street
Cleveland, OH 44114
Tél.: (216) 579-1400

Banque Toronto-Dominion

2 Oliver Plaza
Pittsburgh, PA 15222
Tél.: (412) 562-9100

Banque Canadienne Impériale de Commerce

Suite 5670
U.S. Steel Building
600 Grant Street
Pittsburgh, PA 14219
Tél.: (412) 456-2202

Banque Royale du Canada

Suite 4644
U.S. Steel Building
600 Grant Street
Pittsburgh, PA 14219
Tél.: (412) 232-3255

Banques américaines

Central National Bank of Cleveland

800 Superior Avenue
Northeast
Cleveland, OH 44114
Tél.: (216) 861-7800

National City Bank

1900 East 9th Street
Cleveland, OH 44114
Tél.: (216) 575-2000

Mellon Bank of North America

Mellon Square NA
Pittsburgh, PA 15230
Tél.: (412) 232-4100

Huntington National Bank

17 South High Street
Columbus, OH 43215
Tél.: (614) 469-7000

Citizens Fidelity Bank

Citizens Plaza
500 West Jefferson
Louisville, KY 40201
Tél.: (510) 581-2100

AmeriTrust Company

East 9th and Euclid
Cleveland, OH 44115
Tél.: (216) 687-5000

Barclay's Bank International

One Oliver Plaza
Suite 3126
Pittsburgh, PA 15222
Tél.: (412) 562-9200

Pittsburgh National Bank

Pittsburgh National
Building
Pittsburgh, PA 15222
Tél.: (412) 355-2000

The Central Trust Company of North America

4th and Vine
Cincinnati, OH 45202
Tél.: (513) 852-5000

First National Bank

Madison at Huron
Toledo, OH 43604
Tél.: (418) 259-7890

Motels et hôtels

The Executive Inn Motel

Watterson Expressway at
Fairgrounds
Louisville, KY 40220
Tél.: (502) 367-6161

Holiday Inn

Cascade Plaza
Akron, OH 44308
Tél.: (216) 762-0661

Imperial House Motel

4343 Everhard Northwest
Canton, OH 44718
Tél.: (216) 499-9410

Netherlands Hilton Hotel

5th and Race Streets
Cincinnati, OH 45202
Tél.: (513) 621-3800

Stouffer's Cincinnati Tower

141 West 6th Street
Cincinnati, OH 45202
Tél.: (513) 352-2110

Carrousel Inn

4900 Sinclair
Columbus, OH 43229
Tél.: (614) 846-0300

Sheraton Belden Inn

4375 Metro Circle
Northwest
Canton, OH 44720
Tél.: (216) 494-6494

Carrousel Inn Cincinnati

8001 Reading Road
Cincinnati, OH 45237
Tél.: (513) 821-5110

Marriot Hotel

11320 Chester Road
Cincinnati, OH 45246
Tél.: (513) 772-1720

**Stouffer's Dayton Plaza
Hotel**

East 5th and South
Jefferson
Dayton, OH 45402
Tél.: (513) 224-0800

Pittsburgh Hilton

Gateway Center
Pittsburgh, PA 15222
Tél.: (412) 391-4600

Pittsburgh Hyatt House

Chatham Center
Pittsburgh, PA 15219
Tél.: (412) 391-5000

Holiday Inn Lakeside

1111 Lakeside at East
12th Street
Cleveland, OH
Tél.: (216) 241-5100

Marriott Inn

Cleveland-Airport
4277W 150th Street
Cleveland, OH
Tél.: (216) 252-5333

Hyatt Regency

350 North High Street
Columbus, OH 43215
Tél.: (614) 463-1234

**Imperial House Motels,
Inc. (North)**

2401 Needmore Road
Dayton, OH 45414
Tél.: (513) 278-5711

**Imperial House Motels,
Inc. (South)**

3555 Miamisburg-
Centerville Road
Dayton, OH 45449
Tél.: (513) 866-6261

The William Penn

Mellon Square
William Penn Place
Pittsburgh, PA 15230
Tél.: (412) 281-7100

The Galt House

140 North 4th Street
Louisville, KY 40202
Tél.: (502) 589-5200

**Stouffer's Inn on the
Square**

24 Public Square
Cleveland, OH 44113
Tél.: (216) 696-5600

Hollander House

East 6th St. & Superior
Cleveland, OH 44114
Tél.: (216) 621-0700

IX. BUREAUX RÉGIONAUX AU CANADA

Si vous n'avez pas déjà commercialisé vos produits aux États-Unis, communiquez avec le bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale de votre province.

Alberta

Immeuble Cornerpoint
Suite 505
10179, 105^e Rue
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3

Tél.: (403) 420-2944
Télex: 037-2762
Fac-similé: (403) 420-2942

Colombie-Britannique

Bentall Centre, Tower IV
Suite 1101
1055, rue Dunsmuir
C.P. 49178
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8

Tél.: (604) 666-1434
Télex: 04-51191
Fac-similé: (604) 666-8330

Île-du-Prince-Édouard

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

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

Manitoba

3 Lakeview Square,
4^e étage
185, rue Carlton
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2

Tél.: (204) 949-4090
Télex: 075-7624
Fac-similé: (204) 949-2187

Nouveau-Brunswick

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

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

Nouvelle-Écosse

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

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

Ontario

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

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

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

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

Saskatchewan

Bessborough Tower,
Suite 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 3G8

Tél.: (306) 665-4400
Télex: 074-2742
Fac-similé: (306) 665-4399

Terre-Neuve

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

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

ANNEXE I

Exportations canadiennes vers l'Ohio, l'ouest de la Pennsylvanie*, le Kentucky, et la Virginie-Occidentale en 1983

	(millions de		dollars canadiens)		
	Ohio	Ouest de la Pennsylvanie	Kentucky	Virginie-Occidentale	Total
Animaux vivants	7,1	14,8	4,7	0,2	26,8
Aliments, provendes, boissons et tabac	75,4	57,9	28,4	1,3	163,0
Matières brutes, non comestibles	297,0	56,4	20,2	8,3	381,9
Matières travaillées, non comestibles	1 748,0	584,1	297,1	128,6	2 757,8
Produits finis, non comestibles					
Machines industrielles	97,1	26,5	19,6	3,7	146,9
Machines et tracteurs agricoles	13,3	4,5	2,9	0,3	21,0
Matériel de transport	957,8	103,3	112,7	14,4	1 188,2
Matériel et outils divers	159,7	80,1	63,2	3,0	306,0
Biens personnels et ménagers	12,1	7,3	1,4	0,3	21,1
Produits finaux divers	27,8	18,9	4,0	1,3	52,0
Total	1 267,8	240,7	203,9	22,9	1 735,3
Transactions spéciales commerciales	3,9	0,6	0,1	—	4,6
TOTAL DES EXPORTATIONS NATIONALES	3 399,2	954,6	554,5	161,3	5 069,6

* On estime à environ 50 % des exportations canadiennes marché de l'ouest de cet État.

à la Pennsylvanie les exportations destinées au

**Principales exportations à destination de l'Ohio,
de l'ouest de la Pennsylvanie, du Kentucky et de la
Virginie-Occidentale en 1983**
(millions de dollars canadiens)

Ohio

Minerai de fer et concentrés	230,3
Bois d'œuvre, résineux	134,0
Pâte de bois et pâte similaire	82,3
Papier journal	195,4
Autres produits chimiques inorganiques	105,4
Dérivés du pétrole et du charbon	622,2
Fer et acier de première transformation	66,9
Aluminium et alliages	72,1
Véhicules automobiles, moteurs et pièces	121,6
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	710,0

Ouest de la Pennsylvanie*

Viande, fraîche, réfrigérée ou congelée	28,2
Bois d'œuvre, résineux	67,0
Pâte de bois et pâte similaire	45,3
Papier journal	129,1
Dérivés du pétrole et du charbon	27,5
Aluminium et alliages	62,9
Nickel et alliages	27,1
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	48,8
Autre matériel de télécommunications et équipement connexe	27,7

Kentucky

Whisky	25,8
Bois d'œuvre, résineux	35,4
Papier journal	31,9
Autres produits chimiques inorganiques	91,7
Dérivés du pétrole et du charbon	35,7
Nickel et alliages	39,0
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	109,6
Machines et équipement de bureau	54,2

Virginie-Occidentale

Bois d'œuvre, résineux	21,3
Produits chimiques organiques	15,4
Aluminium et alliages	35,0
Nickel et alliages	12,8

* On estime à environ 50 % des exportations canadiennes à la Pennsylvanie les exportations destinées à l'ouest de cet État.

ANNEXE II

Comtés de la Pennsylvanie desservis par le consulat général du Canada à Cleveland

Allegheny	Fulton
Armstrong	Greene
Beaver	Huntington
Blair	Jefferson
Butler	Lawrence
Cambria	McKean
Cameron	Mercer
Clarion	Somerset
Crawford	Venango
Elk	Warren
Erie	Washington
Fayette	Westmoreland
Forest	



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084938 1

Storage
HF 1010 .G85U6414 1984 STORAGE
Etats-Unis (Est du Midwest), guide
de l'exportateur canadien. --
15234097

Canada