

ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DU SUD-EST)

*Guide de
l'exportateur canadien*

stor
HF
1010
.G85U6914
1983
STORAGE

ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DU SUD-EST)

*Guide de
l'exportateur canadien*

(Also available in English)

MAIN
HF
1010
-685116914
1983
STORAGE

ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DU SUD-EST)

Guide de l'exportateur canadien

Délégation commerciale :
Atlanta

Territoire :

l'Alabama, la Floride, la Georgie, le Mississippi,
les Carolines du Nord et du Sud, le Tennessee,
Porto Rico et les îles Vierges britanniques et
américaines

RENSEIGNEMENTS :
Division commerciale
Consulat général du Canada
4th Floor
400 Omni International
Atlanta, Georgia 30303, USA

Tél. (404) 577-6810
Télex: 005-42676 (DOMCAN ATL)

Bureau de développement du
commerce avec les États-Unis
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. (613) 995-8303
Télex: 053-4124

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

DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Table des matières

| | Page |
|--------------------------------------------------------------|------|
| I. GÉNÉRALITÉS | 4 |
| II. ECONOMIE ET INDUSTRIE | 11 |
| III. LA VENTE DANS LES ÉTATS DU SUD-EST | 22 |
| IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS | 27 |
| V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS | 30 |
| VI. DONNÉES GÉNÉRALES | 46 |
| VII. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LES ÉTATS DU SUD-EST | 50 |
| VIII. ADRESSES UTILES | 53 |

I. GÉNÉRALITÉS

Superficie et géographie

La Division commerciale du Consulat général du Canada à Atlanta a un territoire qui recouvre les États de l'Alabama, de la Floride, de la Georgie, du Mississippi, de la Caroline du Nord, de la Caroline du Sud et du Tennessee. Cette région s'étend sur une superficie d'environ 887 452 km² (presque 10 % des États-Unis) et équivaut environ au territoire de la France et de l'Allemagne de l'Ouest combinés.

La population de ces sept États totalise environ 34,8 millions d'habitants, soit plus de 14 % de la population des États-Unis.

En plus des États du Sud-Est, le Consulat général à Atlanta est aussi chargé de Porto Rico ainsi que des îles Vierges britanniques et américaines. Ce territoire a une population totale de 3,8 millions d'habitants.

Topographie

Les sept États desservis par le Consulat général à Atlanta englobent environ 20 % du littoral des États-Unis continentaux. Sept grandes villes se trouvent sur la côte, soit Charleston, Savannah, Jacksonville, Miami, St. Petersburg, Panama City (Floride) et Mobile.

En plus du long littoral, le territoire renferme l'extrémité sud des Appalaches en Caroline du Nord, au Tennessee, en Georgie et dans le nord de l'Alabama. Toute cette zone est très boisée. Vers le sud, à partir d'Atlanta, le terrain accidenté se transforme en plaines qui s'étendent à travers le sud de la Georgie, l'Alabama, le Mississippi et le nord de la Floride. Atlanta, principale ville du territoire, est située à plus de 300 m d'altitude, ce qui en fait la deuxième des États-Unis à ce chapitre.

Porto Rico et les îles Vierges sont situés dans les Grandes Antilles, dans la mer des Caraïbes, à l'est de Cuba et à l'ouest des îles du Vent et Sous-le-Vent dans les Petites Antilles. Les plages de Porto Rico sont situées sur le littoral atlantique et sur la côte des Caraïbes, et une forêt tropicale recouvre le centre de l'île.

Climat

Le climat est varié et instable, mais il est généralement plus chaud que n'importe où au Canada. Les hivers ne sont pas rigoureux bien qu'il neige parfois dans certaines régions du Tennessee et des Carolines. Il est rare de trouver de la neige à Atlanta et dans les régions au sud de cette ville. Même si la région d'Orlando, en Floride, a connu des périodes de gel, le sud de la Floride ne connaît que très rarement des températures en dessous du point de congélation. Dans toute la région, les mois d'été ont tendance à être plutôt longs, très chauds et extrêmement humides. Le climat de Porto Rico est un "été perpétuel" avec un minimum, le soir, d'environ 18°C et un maximum, le jour d'environ 29°C.

Heure locale

Le territoire desservi par le Consulat général d'Atlanta s'étend sur trois fuseaux horaires, à partir de Porto Rico et des îles Vierges à l'heure de l'Atlantique, à travers la majeure partie du territoire des Carolines, de l'est du Tennessee, de la Georgie et de la Floride à l'heure de l'Est, jusqu'à l'heure du Centre, en Alabama, au Mississippi et dans l'ouest du Tennessee.

Population des villes principales (1980)

Le territoire desservi par le Consulat général d'Atlanta compte plusieurs grands centres urbains en pleine expansion. Ci-dessous figurent les villes principales et leur population :

| | |
|-----------------------------|-----------|
| Atlanta | 2 064 200 |
| Birmingham | 853 100 |
| Charleston | 436 800 |
| Charlotte | 643 000 |
| Fort Lauderdale | 1 112 000 |
| Agglomération de Greensboro | 834 200 |
| Greenville | 587 000 |
| Jackson | 325 200 |
| Jacksonville | 754 000 |
| Memphis | 928 000 |
| Miami | 1 719 200 |
| Mobile | 447 800 |
| Nashville | 862 200 |
| Orlando | 746 000 |
| San Juan | 900 000 |
| St. Petersburg-Tampa | 1 650 000 |

Le marché

Alabama

Superficie : 133 667 km²; 29^e rang aux États-Unis

Population : 3 921 900 habitants

Revenu par habitant : 7 733 \$

Capitale : Montgomery

Principaux centres d'affaires : Birmingham, Mobile,
Montgomery

Principales industries : machines, métaux primaires et transformés, textiles, pâtes et papiers, produits chimiques, bois de construction et produits du bois, acier, charbon, pétrole et gaz

Principales productions agricoles : poulets à griller, oeufs, coton, soya

Floride

Superficie : 151 670 km²; 22^e rang aux États-Unis

Population : 10 026 000 habitants

Revenu par habitant : 9 199 \$

Capitale : Tallahassee

Principaux centres d'affaires : Jacksonville, Miami,
Orlando, St. Petersburg,
Tampa

Principales industries : tourisme, aéronautique, électronique, recherche et ingénierie, mines de phosphate

Principales productions agricoles : agrumes, tabacs, oeufs, tomates, laitue, sucre, viande

Georgie

Superficie : 152 489 km²; 21^e rang aux États-Unis

Population : 5 536 400 habitants

Revenu par habitant : 8 192 \$

Capitale : Atlanta

Principaux centres d'affaires : Atlanta, Macon, Savannah

Principales industries : textiles, vêtements, matériel de transport, produits de pâtes et papiers, électronique, services de consultation, ingénierie, production cinématographique, congrès, fabrication d'avions militaires

Principales productions agricoles : poulet à griller, oeufs, coton, tabac, maïs et soya

Mississippi

Superficie : 123 584 km²; 32^e rang aux États-Unis

Population : 2 540 200 habitants

Revenu par habitant : 6 682 \$

Capitale: Jackson

Principal centre d'affaires : Jackson

Principales industries : chantiers maritimes, raffineries de pétrole, produits chimiques, produits pharmaceutiques, pâtes et papiers, équipement de transport, pétrole et gaz

Principales productions agricoles : coton, soya, oeufs et poulets à griller

Caroline du Nord

Superficie : 136 198 km²; 28^e rang aux États-Unis

Population : 5 930 600 habitants

Revenu par habitant : 8 121 \$

Capitale : Raleigh

Principaux centres d'affaires : Charlotte, Greensboro, Raleigh

Principales industries : meubles, textiles, production d'aluminium et fabrication de produits d'aluminium, entreprises de construction, plastique

Principales productions agricoles : soya, poulets à griller, oeufs, maïs, tabac, fruits

Caroline du Sud

Superficie : 80 432 km²; 40^e rang aux États-Unis

Population : 3 157 700 habitants

Revenu par habitant : 7 672 \$

Capitale : Columbia

Principaux centres d'affaires : Charleston, Columbia, Greenville, Spartanburg

Principales industries : vêtements, papier, produits chimiques, meubles, machines, kaolin, textiles

Principales productions agricoles : tabac, coton et fruits

Tennessee

Superficie : 109 412 km²; 34^e rang aux États-Unis

Population : 4 640 500 habitants

Revenu par habitant : 7 974 \$

Capitale : Nashville

Principaux centres d'affaires : Knoxville, Memphis, Nashville

Principales industries : meubles, pâtes et papiers, matériel de transport, studios d'enregistrement, mines (cuivre-zinc, charbon)

Principales productions agricoles : coton, tabac, maïs et soya.

Porto Rico

Superficie : 8 897 km²

Population : 3 176 000 habitants

Revenu par habitant : 2 860 \$

Capitale : San Juan

Principaux centres d'affaires : Hato Rey, San Juan, Arecibo, Mayaguez, Ponce

Principales industries : tourisme, transformation des aliments, vêtements, chaussures, métallurgie, pétrochimie, produits pharmaceutiques, produits électriques et électroniques, produits de beauté, rhum, conserveries de thon et d'ananas

Principales productions agricoles : produits laitiers, canne à sucre

Poids et mesures; électricité

Les mesures américaines différant des mesures canadiennes sont :

| | | |
|----------------------|----------------------|----------|
| 1 chopine américaine | 16 onces liquides | 473,1 mL |
| 1 pinte américaine | 32 onces liquides | 946,2 mL |
| 1 gallon américain | 128 onces liquides | 3,8 L |
| 1 gallon impérial | 1,2 gallon américain | 4,5 L |

Le courant électrique alternatif pour l'usage ménager est de 115 volts, 60 périodes.

Jours fériés aux États-Unis*

Jour de l'An — 1^{er} janvier

Anniversaire de Washington — troisième lundi de février

Jour du Souvenir — dernier lundi de mai

Jour de l'Indépendance — 4 juillet

Fête du Travail — premier lundi de septembre

Jour de Christophe Colomb — deuxième lundi d'octobre

Jour des anciens combattants — 11 novembre

Action de Grâce — quatrième jeudi de novembre

Noël — 25 décembre

* Il serait bon de s'adresser au Consulat général concernant tout jour férié local en plus des fêtes nationales, car cela pourrait toucher vos plans de visite.

Le Consulat général du Canada observe 11 congés fériés, soit les principales fêtes américaines et canadiennes.

Transports

Avion

Il y a des vols quotidiens sans escale entre Miami-Tampa et Toronto-Montréal par Air Canada et Eastern Airlines. Les lignes aériennes suivantes offrent une liaison quotidienne entre des villes canadiennes et la région :

| | |
|------------------|-------------------------------------------|
| Eastern | Toronto-Atlanta-Floride |
| Delta | Montréal-Atlanta-Floride |
| Republic | Toronto-Atlanta |
| Frontier | Vancouver-Calgary-Atlanta |
| Northwest Orient | Edmonton-Winnipeg- Minneapolis-Atlanta |

Train

Amtrak a des trains quotidiens vers Miami via Atlanta. Le transport de fret est assuré par plusieurs transporteurs polyvalents, dont Southern Railway et Chessie System.

Camion

Plusieurs entreprises offrent un service direct de Montréal et Toronto vers des entrepôts répartis à travers le territoire, soit par route, soit par rail-route. Les principales sociétés de camionnage sont :

Spector Freight System (ne dessert pas l'Alabama
1050 Kingery Highway ou la Floride)
Bensenville, IL 60106, USA

Carolina Freight Carriers Corp.
P.O. Box 697
James Justiss, Dir. International Sales
Cherryville, NC 28021, USA

Pilot Freight Carriers
4103 Cherry Street
Winston-Salem, NC, USA

Yellow Freight Carriers
1099 Roe Avenue
Overland Park, KS 66207, USA

Maislin Bros. Transportation Ltd.
7401, rue Newman
Montréal (Québec) Canada

Roadway Express Inc.
1077 Gorge Boulevard
Akron, Ohio 44309, USA

Consolidated Freight Ways
1621 Northwest 21st Avenue
Portland, OR, USA

Ryder Truck Lines Inc.
P.O. Box 2408
Jacksonville, FL 32203, USA

Bateau

Il existe un service régulier entre les ports canadiens et Porto Rico, et par conteneur à partir de divers ports américains, entre autres New York, Jacksonville, le New Jersey et Baltimore. En outre, le "Mississippi River Barge System" assure un service par péniche, le long du Mississippi, qui dessert les États du Tennessee et du Mississippi. La construction du réseau de canaux Tennessee-Tombigbee permettra en plus d'avoir accès à l'Alabama à partir du fleuve Mississippi.

II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

Généralités

Le recensement de 1980 aux États-Unis a confirmé l'importance croissante de la "ceinture de soleil" (Sun Belt) qui se traduit par le déplacement de la population et de l'industrie manufacturière vers la région. La récession actuelle aux États-Unis touche surtout le Centre-Nord et le Nord-Est et affecte moins le Sud-Est. En plus du sud-est des États-Unis, la région englobe l'ouest du Texas et le sud de la Californie.

Nulle part ailleurs, toutefois, l'augmentation de la population n'a-t-elle été plus évidente que dans le Sud-Est. Elle a dépassé à la fois le Texas et la Californie, aussi bien en pourcentage d'augmentation qu'en accroissement réel. Le déplacement vers le Sud-Est de sociétés étrangères ou américaines, surtout dans les secteurs de la technologie de pointe ou des autres industries "propres", sont les principales causes de cet essor.

Le Sud-Est a connu une revitalisation importante en s'éloignant rapidement de sa dépendance de l'agriculture tant pour les revenus de l'État que pour les emplois, et en mettant l'accent sur le secteur de la technologie de pointe, surtout en Caroline du Nord, en Georgie et en Floride. La croissance spectaculaire des régions de Daytona-Orlando-St. Petersburg et de Fort Lauderdale, en Floride, met surtout en évidence ce phénomène. Les statistiques révèlent que la plus forte concentration de doctorats par habitant se trouve maintenant dans la région de Raleigh-Durham, en Caroline du Nord, en remplacement des régions traditionnelles comme Boston et la "vallée Silicon" dans le nord de la Californie. Le tourisme continuera à jouer un rôle important dans le contexte économique du Sud-Est, non seulement dans les régions côtières des Carolines et dans les régions montagneuses de la Caroline du Nord, du Tennessee et de la Georgie, mais principalement sur tout le littoral de la Floride. Même la région du Mississippi-Alabama sur le golfe du Mexique connaîtra une importance grandissante. L'expansion de "Disney World" et l'ajout d'autres investissements touristiques dans cette région, joints à la renaissance du

programme spatial américain, ont fait grandir le tourisme en Floride. Environ 2 millions de Canadiens prennent des vacances en Floride chaque année.

Un phénomène plus récent aura des effets à long terme dans le Sud-Est : le renouveau de l'industrie forestière, en particulier le secteur des pâtes et papiers. Le déménagement de la grande société Georgia-Pacific de la région du Nord-Ouest vers Atlanta en est un exemple. D'autres entreprises forestières et industries connexes américaines, ainsi que des manufacturiers et fournisseurs de matériel, se réinstalleront dans la région à mesure que l'exploitation forestière y reprendra de l'importance. Les États qui devraient en profiter le plus sont la Georgie, l'Alabama, le Mississippi, la Caroline du Nord et le Tennessee.

La région du Sud-Est compte deux autres caractéristiques remarquables et dignes de mention car elles pourraient avoir des répercussions à long terme. L'une est l'importance croissante d'Atlanta en tant que l'un des trois principaux centres de congrès aux États-Unis (les autres sont Chicago et Anaheim). On projette d'y doubler les installations afin d'en faire la première ville des États-Unis à ce chapitre. Cela entraîne une croissance spectaculaire des autres installations de service, surtout les hôtels de la région d'Atlanta qui est la plaque tournante de distribution et la métropole du Sud-Est.

La deuxième caractéristique remarquable de cette région est l'émergence de Miami comme "fenêtre latine". De plus en plus, les entreprises s'installent dans la région de Miami, surtout Corral Gables, afin d'orienter leur activité vers les marchés des Caraïbes et de l'Amérique latine. Les sociétés multinationales et les sociétés d'exportation s'installent à Miami à cause de la disponibilité de main-d'oeuvre hispanophone qu'on y trouve et de la facilité avec laquelle on peut voyager et communiquer avec l'Amérique du Sud et les Caraïbes.

Alabama

Les richesses naturelles de l'Alabama sont estimées à 10 % du total national. C'est la seule région du monde où l'on trouve les ingrédients principaux nécessaires à la fabrication de l'acier dans un rayon de 40 km. Grâce à ses 8,9 millions d'hectares de forêts commerciales, l'État est le deuxième producteur de pâte à papier dans le Sud. Il dispose de 8 milliards de tonnes de minerai

de fer et a une production annuelle de pétrole brut, du gaz naturel et des produits liquides extraits du gaz naturel équivalant à presque 40 000 000 \$. Sur les rives de son lac Wheeler, la "Tennessee Valley Authority (TVA)" est en train de construire une centrale nucléaire de 3,5 millions de kW qui, lorsqu'elle sera terminée, sera la plus grande centrale nucléaire du monde.

Les principaux secteurs industriels sont les métaux primaires et fabriqués, les machines, les textiles, les pâtes et papiers, les produits chimiques, les produits du bois et le bois de sciage. On trouve plus de 4 900 fabricants dans l'État, représentant environ 22 classes industrielles différentes.

L'Alabama est au troisième rang aux États-Unis pour la production des poulets à griller, au sixième pour les oeufs, au neuvième pour le coton, au septième pour le charbon.

Floride

L'un des points forts de l'économie de cet État est ses grandes richesses naturelles. Des découvertes récentes de gisements de pétrole et de gaz naturel figurent parmi les plus importantes des États-Unis continentaux.

Les mines, bien qu'étant l'industrie comptant le moins de main-d'oeuvre, contribuent grandement à l'expansion économique de l'État. Des dépôts riches en phosphates expliquent la position de premier plan de la Floride à l'échelle nationale pour la production de pierres de phosphate (83 % des besoins nationaux). L'État ne le cède qu'au Maroc sur le plan des exportations de phosphates.

Les forêts commerciales couvrent environ 6,6 millions d'hectares, près de 50 % de la superficie totale de l'État; l'industrie forestière en est l'une des plus importantes. Possédant le plus long littoral des États-Unis, la Floride est riche en ressources maritimes et a une industrie poissonnière importante. Avec la Californie et le Texas, la Floride vient en tête pour les nouvelles constructions. Miami est un centre important de distribution (air, mer, terre) vers les Antilles, l'Amérique centrale et l'Amérique latine.

Le tourisme reste la source de revenus la plus importante de l'État, injectant des milliards de dollars dans son économie chaque année. Le parc "Disney World" à Orlando et les installations diverses qui l'entourent sont l'un des points forts de cette industrie. En outre,

sa réputation mondiale dans le domaine aérospatial fait de la Floride un centre d'attraction touristique lors de lancements d'engins spatiaux.

L'avionnerie, l'électronique, la recherche et l'ingénierie sont essentielles à l'image industrielle de l'État. L'industrie agricole est aussi très importante, surtout dans le secteur des fruits, particulièrement les agrumes et les légumes, où l'État occupe le premier rang au pays. Dans d'autres secteurs, la Floride se situe au troisième rang pour la production de boeuf, au neuvième pour les oeufs et au septième pour le tabac.

Georgie

L'un des plus importants producteurs de minerais des États-Unis, la Georgie est le premier producteur mondial de kaolin, de cyanite et de terre à foulon. L'État possède d'importantes carrières de marbre et de granit et il est le deuxième producteur national de concentrés de titane et de zircon. La Georgie est deuxième aux États-Unis pour les forêts d'exploitation et elle est le premier producteur national de pâte de bois. Les producteurs forestiers apportent quatre milliards de dollars à l'économie de la Georgie, qui exporte en des endroits aussi inattendus que la Scandinavie. En fait, la Georgie concurrence maintenant le Canada sur plusieurs marchés. Elle produit plus de 1,8 milliard de pieds de planches de bois par an.

Traditionnellement, c'est un État agricole. L'agriculture y demeure encore très importante grâce, en partie, à divers types de sol et à une saison de culture allant de 179 jours dans le Nord à 270 dans le Sud. Six millions neuf cent mille hectares sont cultivés. La production agricole passe graduellement du coton au soya, la culture la plus rentable, et au maïs. La Georgie demeure le premier producteur d'arachides aux États-Unis et le deuxième pour les poulets à griller et les oeufs. Elle est au sixième rang pour le tabac.

Comme il est courant maintenant dans le sud des États-Unis, la valeur des produits manufacturés de la Georgie a dépassé la valeur de ses produits agricoles, et l'industrialisation qui a marqué les années 70 devrait se poursuivre dans les années 80. Dans le Sud-Est, la Georgie mène dans la production de vêtements et la fabrication de matériel de transport. Huit comtés du nord-ouest de la Georgie produisent la majorité des textiles à touffe des États-Unis. La production chimique

est concentrée sur la côte de Georgie et le long du fleuve Savannah. Le nord-est de l'État se consacre surtout à la préparation des volailles, alors que l'industrie principale du centre-est est l'industrie minière. Le sud-ouest se spécialise en approvisionnement pour bateaux (résine, térébenthine), fournissant presque la moitié de l'approvisionnement mondial. La forêt a en outre donné à l'État les matières premières dont il aura besoin pour être le premier producteur de papier et de carton.

La Georgie a largement bénéficié de nouveaux investissements étrangers, surtout japonais et européens. En fait, elle a constamment figuré parmi les trois États qui en ont reçu le plus.

Mississippi

L'électricité et le gaz naturel suffisent presque entièrement à répondre aux besoins en énergie du Mississippi. L'État est 10^e pour la production de gaz naturel et neuvième pour le pétrole. On y trouve aussi d'importants dépôts de sel, de sable et d'argile ainsi que du minerai de fer et du calcaire. Il renferme d'importantes ressources hydrauliques, dont le fleuve Mississippi, ainsi que de nombreux réservoirs, lacs, rivières et puits artésiens disséminés dans l'État. La précipitation moyenne annuelle dans le Mississippi atteint 134,6 cm. Environ 6,9 millions d'hectares (56 % du total des terres) sont désignés comme forêts d'exploitation.

Jusqu'à la dernière décennie, le Mississippi a été l'un des États les moins industrialisés, car plus de la moitié de sa population vivait de la terre. On a intensifié le programme d'industrialisation qui s'est traduit par l'implantation de plus de 3 500 usines. Le secteur de la fabrication est maintenant le principal employeur et la plus importante source de revenus personnels. Les chantiers navals de l'État sont renommés; il y a, en plus, des raffineries de pétrole et des usines de produits chimiques. On y fabrique aussi des biens comme des produits pharmaceutiques, des produits de pâtes et papiers, du matériel de transport, des meubles et des vêtements. Le bois de sciage est une industrie importante, et l'agro-alimentaire produit de grandes quantités de coton, de maïs, d'arachides, d'avoine, de riz, de canne à sucre et de soya. Le Mississippi est au deuxième rang national pour la production de coton, au huitième pour le soya, au cinquième pour les poulets à griller et au dixième pour les oeufs.

Caroline du Nord

Les richesses naturelles de la Caroline du Nord incluent de grandes zones forestières qui alimentent une importante industrie des pâtes et papiers, et en font le cinquième producteur de bois de sciage du pays. On y trouve une gamme de minéraux dont les argiles, les schistes, le phosphate, le lithium, le feldspath, le cyanite et le mica. L'État compte bon nombre de cours d'eau. Il y en a même cinq qui sont navigables dans l'est de l'État et forment des bras de mer d'eau douce débouchant sur l'Atlantique.

État industrialisé, la Caroline du Nord est au 12^e rang national pour sa production industrielle et est un producteur d'aluminium primaire. C'est aussi le principal centre de la production de meubles aux États-Unis. Aux industries traditionnelles comme la transformation du tabac et les textiles s'ajoutent maintenant des entreprises métallurgiques, électroniques et chimiques, des papeteries et des fabriques de plastique. La Caroline du Nord mène le Sud-Est pour le nombre de travailleurs engagés dans des emplois reliés à la fabrication et on y met l'accent sur la haute technologie. La région de Raleigh-Durham compte la plus forte concentration de doctorats par habitant, surtout en électronique, de tous les États. La Caroline du Nord se classe toujours au premier rang pour les nouveaux investissements étrangers, principalement d'Europe de l'Ouest. Elle est la première productrice de tabac, la quatrième de poulets à griller et d'oeufs et la dixième de soya aux États-Unis.

Caroline du Sud

L'État compte de nombreuses pinèdes; on y pratique de la pêche commerciale et on y fait l'exploitation des ressources minérales (cyanite, kaolin, mica, pierre et granite). On y trouve les seules mines d'or de toute la région du sud-est des États-Unis. La diversité des sols offre des terres fertiles à l'agriculture qui continue à être un facteur économique important. Parmi les produits agricoles, il y a les pêches, le coton, le maïs, le tabac, le soya, les patates sucrées, les arachides, les raisins et les légumes potagers.

L'activité manufacturière en Caroline du Sud remonte aux années qui précédèrent la guerre de Sécession, avec l'introduction de l'industrie textile qui continue à faire de cet État l'un des piliers dans ce domaine aux États-Unis. Au cours des années, une diversification a

permis d'élargir la base pour y ajouter les vêtements, le papier, les produits chimiques, les aliments transformés, les meubles et les machines. Des investissements considérables, en provenance d'Europe de l'Ouest, ont permis d'implanter une industrie pharmaceutique considérable. Le tourisme apporte des revenus importants à l'État, car celui-ci renferme des lacs, des montagnes ainsi que des endroits de villégiature sur la mer, tels que Myrtle Beach, Charleston et Hilton Head. La Caroline du Sud vient au quatrième rang national pour la production de tabac et au dixième rang pour le coton.

Tennessee

Un total de 29 grands lacs et plus de 3 200 km de cours d'eau importants, ajoutés à trois grands réseaux hydrographiques, donnent au Tennessee des réserves d'eau très précieuses pour les industries, les villes et les loisirs. L'abondante énergie électrique, produite par la Tennessee Valley Authority (TVA), continue à attirer les industries dans l'État.

Les ressources minérales sont nombreuses. Il y a notamment des dépôts de zinc, d'argent, de marbre, de pétrole et de gaz, de cuivre, d'argile, de charbon, de phosphate, de sable et de gravier. Le Tennessee est le principal producteur d'argile plastique, le premier producteur de zinc et le seul grand producteur de cuivre du Sud. Il se classe neuvième aux États-Unis pour la production du charbon. Les forêts, surtout de résineux, recouvrent 52 % de la surface totale de l'État. Les industries reliées à la forêt, comprenant les scieries, les ateliers de rabotage, les usines de meubles et de pâtes et papiers forment une part importante des 5 000 manufactures de l'État. Le Tennessee est le plus grand centre d'impression du Sud, un centre important d'ébénisterie pour le pays et il contient la plus forte concentration d'entreprises d'outillage, de moulage et de traitement thermique dans le Sud. L'État produit en outre des produits chimiques, des appareils électriques, des textiles et des vêtements.

Le Tennessee est aussi un centre important de production de musique enregistrée. Il a été choisi récemment comme emplacement de l'usine de la Nissan Motors en Amérique du Nord et l'on y produira bientôt des camions Datsun. Le Tennessee est le cinquième producteur de tabac et le huitième pour le coton.

Principales possibilités d'exportation

Les entreprises canadiennes peuvent espérer avoir des débouchés quasi illimités dans le Sud-Est. Les tableaux des pages 56 et 58 indiquent les principales exportations canadiennes vers cette région.

Même si le Sud-Est a généralement les plus bas revenus par habitant des diverses régions des États-Unis, sa transition d'une économie rurale à une économie industrialisée et à technologie de pointe devrait provoquer un accroissement important des revenus par habitant.

Nous suggérons aux sociétés canadiennes de faire des recherches dans les domaines suivants :

- a) machines forestières pour la récolte et pour la production de pâtes et papiers;
- b) services et approvisionnements relatifs aux forêts;
- c) cheptel de remplacement (bétail laitier, bétail d'élevage, porcs);
- d) poissons et aliments;
- e) machines agricoles et matériel pour l'irrigation;
- f) matériel de transport incluant les transports en commun;
- g) meubles, commerciaux ou résidentiels;
- h) matériel de scierie et d'atelier (y compris le matériel d'ébénisterie);
- i) matériel de défense, dont des sous-éléments de pointe;
- j) matériel de communication.

Cette liste ne se veut pas limitative. La population croissante du Sud-Est, d'environ 34,8 millions d'habitants actuellement, permet d'imaginer une vaste gamme de biens de consommation (à l'exception des vêtements d'hiver bien entendu).

Matériel de défense

L'accès du Canada au marché américain du matériel de défense est facilité par les accords canado-américains sur l'expansion de la défense et le partage de la production du matériel de défense, en vertu desquels le matériel canadien peut être exporté aux États-Unis sans droits de douane et sans l'application des restrictions destinées à décourager l'importation. Les acheteurs américains évalueront donc nos compagnies suivant le même rapport prix-qualité-délai de livraison qu'ils emploient pour juger celles de leur pays.

Les sociétés canadiennes peuvent pénétrer ce marché de deux façons : a) présenter des offres pour les principaux contrats publiés par les divers organismes d'approvisionnement du ministère de la Défense, ou par le biais des demandes qu'ils adressent à la Corporation commerciale canadienne (CCC); ou b) vendre aux compagnies américaines ayant reçu les principaux contrats. Le délégué commercial responsable de la défense peut vous renseigner sur les appels d'offres ou vous aider à repérer les compagnies présentant un intérêt en ce domaine. On trouve en outre des renseignements détaillés sur les méthodes d'approvisionnement du ministère de la Défense dans les publications suivantes : "Selling to the Military", n° 008-000-00345-9, et "Doing Business with the Department of Defense — A guide to foreign firms". On peut se les procurer en écrivant au Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D C 20402.

On peut obtenir des renseignements sur la vente au ministère de la Défense et aux détenteurs de ses contrats, ainsi que sur les accords canado-américains en matière de défense, en écrivant au :

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

Comme nous l'avons mentionné plus haut, la CCC reçoit des lots d'appels d'offres des organismes d'approvisionnement militaire; les fournisseurs ont donc avantage à communiquer avec la CCC pour obtenir des renseignements sur ces débouchés. Les sociétés qui le désirent peuvent recevoir directement cette documentation à condition de s'inscrire auprès des organismes en cause. Toutefois, même dans le cas d'un appel d'offres envoyé directement, la réponse doit être acheminée par l'entremise de la CCC.

Le sud-est des États-Unis offre des débouchés vastes et variés aux produits de défense. Les contacts directs avec les militaires ainsi qu'avec les principaux entrepreneurs du secteur privé permettent de saisir ces occasions.

Les principaux centre d'approvisionnement dans le Sud-Est sont le Marine Corps Logistic Center à Albany (Georgie), Robins Air Force Base à Warner Robins (Georgie), le Naval Training Equipment Center à Orlando

(Floride) et Eglin Air Force Base à Fort Walton Beach (Floride). Les principaux achats sont les suivants : composants électroniques et matériel électrique, pièces et accessoires d'automobiles, pièces et accessoires d'aéronautique, articles commerciaux ordinaires, pompes et moteurs, matériel d'essai et autres. Un approvisionnement plus spécialisé se fait dans des domaines tels que les systèmes et composants de missiles téléguidés, les éléments structurels et les instruments des avions, les appareils de formation, les munitions et le matériel connexe, et l'équipement lourd.

En plus de prendre contact avec les nombreuses bases dans le sud-est des États-Unis, les entreprises canadiennes doivent aussi s'adresser à la CCC afin de figurer sur la liste des entreprises invitées à soumissionner à la suite d'appels d'offres lancés par le ministère de la Défense des États-Unis. Il importe aussi de prendre contact avec le directeur de la sécurité industrielle au ministère des Approvisionnements et Services des États-Unis afin d'obtenir les autorisations nécessaires pour visiter les bases militaires. Il est essentiel de bien comprendre cette exigence afin d'éviter les longs et exaspérants délais qu'entraînera l'inobservance de la procédure du ministère de la Défense des États-Unis.

Dans le secteur privé, les principaux entrepreneurs du sud-est des États-Unis offrent d'importants débouchés. Notons surtout les services d'approvisionnement des entreprises suivantes : Lockheed de Georgie; AVCO Aerostructures, Nashville, Tennessee; Bendix; Harris Corp.; Honeywell; Martin Marietta; E Systems; Westinghouse et autres. Il faut faire des visites personnelles à chacune de ces sociétés pour avoir une meilleure idée de leurs besoins. L'envoi de brochures sur les usines et de manuels de contrôle de la qualité ne donnera guère de résultats à moins que les responsables de commercialisation de l'entreprise canadienne soient prêts à faire une visite personnelle aux principaux entrepreneurs. Dans la plupart des cas, ces derniers ne sont pas intéressés à voir les représentants américains de la société canadienne; ils préfèrent s'entretenir avec les dirigeants mêmes de l'entreprise.

Dans la plupart des cas — mais non pas dans tous — les sociétés canadiennes doivent envisager un rôle de sous-traitant. Jusqu'ici, les débouchés pour les systèmes complets ont été plus rares que pour les composants. Les entreprises canadiennes intéressées à des

contrats américains doivent aussi, presque obligatoirement, veiller à ce que l'entreprise américaine n'ait pas à s'occuper des documents de la douane. On conseille aux sociétés qui envisagent de commercialiser leurs produits et services dans le Sud-Est de s'adresser au Consulat général du Canada pour qu'il puisse les aider à organiser des rendez-vous avec les ingénieurs, les rédacteurs de devis, les acheteurs et les agents chargés des contrats.

III. LA VENTE DANS LES ÉTATS DU SUD-EST

Un nouveau marché

Le sud-est des États-Unis est probablement le nouveau marché américain le plus vaste pour les produits canadiens. En outre, à mesure que le mouvement vers la "zone-soleil" s'accroît et que les investissements par les sociétés américaines ou étrangères s'accroissent, cette région deviendra de plus en plus importante pour les fournisseurs canadiens. Les hommes d'affaires de la région sont de plus en plus conscients des possibilités du Canada en tant que fournisseur fiable de biens et services.

L'évolution des dernières années a rendu ce marché encore plus intéressant. Les faits les plus marquants sont l'importance croissante d'Atlanta comme centre de congrès, de Miami comme "centre latin" avec des liens de plus en plus forts avec les Caraïbes, l'Amérique centrale et les marchés d'Amérique latine grâce à l'usage de l'espagnol, et l'augmentation croissante des approvisionnements des bases militaires situées dans le sud-est des États-Unis.

Précisions sur votre itinéraire possible

Les villes clés pour les achats sur le territoire desservi par le Consulat général d'Atlanta sont variées. Bien qu'Atlanta soit l'un des grands centres et la plaque tournante du Sud-Est, des décisions importantes relativement aux achats sont prises aussi à Charlotte (Caroline du Nord), Greenville (Caroline du Sud), à Nashville-Memphis (Tennessee), à Birmingham (Alabama) ainsi que dans les grands centres de Floride : Tampa-St. Petersburg et Miami-Fort Lauderdale-Orlando. Les décisions d'achat pour Porto Rico et les îles Vierges sont généralement prises à San Juan (Porto Rico). En fonction de la nature de son commerce, un homme d'affaires n'aura pas nécessairement besoin de visiter Atlanta. Son client peut tout aussi bien se trouver dans l'une des autres agglomérations desservies par le Consulat général d'Atlanta.

L'image du Canada

Les hommes d'affaires du Sud-Est, ainsi que ceux de Porto Rico, sont de plus en plus conscients du haut degré de développement atteint par l'industrie canadienne. Avec le temps, leurs préjugés sur la conception et la qualité des produits canadiens s'atténuent.

Les fournisseurs canadiens peuvent tirer profit du fait que plusieurs entreprises américaines ne considèrent pas les produits canadiens comme "étrangers", de sorte qu'ils en confient la responsabilité à leurs services d'achats intérieurs. Les contacts personnels ou intersociétés et la proximité du Canada peuvent rendre concurrentiels les coûts de transport et les délais de livraison, et intéresser les entreprises à acheter aux mêmes conditions que pour leurs fournisseurs américains. Cela n'élimine pas, pour les Canadiens, la nécessité de faire de grands efforts de commercialisation pour faire accepter leurs produits sur la foi de leur conception et de leur qualité.

Avant de vendre aux États-Unis, les compagnies canadiennes devraient s'engager à :

1. poursuivre les affaires sans relâche;
2. faire bonne impression au premier abord dans une mesure plus importante qu'au Canada;
3. fixer des prix qui font concurrence aux prix américains, et surveiller soigneusement la livraison et la relance.

Première démarche

La meilleure introduction est toujours la visite personnelle. On peut toujours nommer plus tard un représentant ou un distributeur quelconque, mais la plupart des acheteurs tiennent le plus souvent à rencontrer personnellement leurs fournisseurs éventuels.

Il est souvent nécessaire de prendre rendez-vous avec les acheteurs proprement dits. Il convient d'ordinaire de commencer par le directeur des achats ou son équivalent et, par son entremise, de rencontrer les acheteurs compétents. Dans ce cas, on suggère un préavis.

Il est important de donner une idée de tout ce qu'on a 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 comparer votre

offre à celles 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 ci-après au moment de votre première visite :

- vos nom, adresse et numéro de téléphone;
- le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de votre représentant local, le cas échéant;
- la date de fondation de votre entreprise;
- les dimensions de votre usine;
- sa situation géographique;
- le nombre d'employés qui y travaillent;
- vos principaux produits;
- une description de vos installations et de votre matériel de production;
- une description de vos installations et procédures de contrôle de la qualité;
- les moyens de transport dont vous disposez;
- le volume approximatif de vos ventes annuelles;
- les noms de clients représentatifs;
- vos cotes financière et de crédit.

Toutefois, avant de visiter ce secteur, nous vous suggérons d'écrire au Consulat général du Canada, Division commerciale, 4th Floor, 400 Omni International, Atlanta, GA 30343, USA, pour obtenir quelques renseignements préliminaires sur les possibilités qui existent ici. Votre lettre devrait contenir les renseignements suivants :

- un résumé de l'expérience antérieure dans ce secteur;
- la voie de distribution que vous désirez employer;
- les prix (en dollars américains) d'usine f.o.b. mais aussi c.a.f. Atlanta (y compris les droits douaniers américains);
- le délai de livraison à compter de la date de réception de la commande;
- la garantie que vous offrez;
- le taux de la commission versée au représentant du fabricant ou le pourcentage d'escompte d'un distributeur.

Visites réciproques

Plusieurs organismes d'achat examinent personnellement les installations des nouveaux fournisseurs avant de nouer des relations permanentes. S'ils ne viennent pas d'eux-mêmes, il est de bonne stratégie commerciale de les inviter.

Visites subséquentes

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 ne disposent pas d'un personnel de vente suffisant pour faire ces visites, on peut surmonter le problème en nommant un représentant ou en vendant par l'entremise de courtiers, de concessionnaires ou de distributeurs, selon le besoin.

Prix courants

Il faudra établir deux prix : à l'entrepôt ou à l'usine de l'acheteur; f.o.b. à son usine, exclusion faite des taxes de vente et droits d'accise canadiens. *Donnez toujours les prix en devises américaines* à moins d'une demande contraire explicite. Le prix livré devra inclure les frais de transport, les droits douaniers américains s'il y a lieu, les frais de courtage et d'assurance. Les prix doivent être présentés de la même façon qu'ils sont présentés par les fournisseurs américains : on ne peut demander à l'acheteur de se mettre en frais de comprendre les droits ou les autres particularités des transactions internationales. Cette tâche incombe exclusivement à l'exportateur canadien : c'est la rançon du commerce international.

Il se peut que les exportateurs canadiens n'aient pas l'occasion de renégocier 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, les exportateurs canadiens seront peut-être contraints de considérer leur première soumission comme définitive.

Le représentant du fabricant

Aux États-Unis, l'agent à commission ou le représentant du fabricant sert d'intermédiaire plus souvent qu'au Canada. Ceux qui sont les mieux cotés sont très compétents. Ce sont des hommes instruits et qui ont beaucoup d'expérience. Ils connaissent leurs clients et rendent visite régulièrement non seulement aux vendeurs, mais aussi aux ingénieurs, aux designers et aux agents du contrôle de la qualité. Parmi les avantages que constitue le recours au représentant, signalons les économies, les relations plus amicales — et parfois

même sociales — avec les acheteurs, et la présence de l'agent sur les lieux lorsqu'un problème surgit. Le Consulat général du Canada, à Atlanta, tient des renseignements à jour sur la plupart des représentants qui oeuvrent dans son secteur et est souvent en mesure de faire de bonnes suggestions aux fabricants canadiens.

La livraison

La livraison doit se conformer exactement aux exigences du client, qui sont parmi les plus rigoureuses au monde. Beaucoup d'usines américaines n'ont des réserves que pour un ou deux jours et pourraient se voir forcées de fermer par suite d'un retard de quelques heures. L'un des moyens les plus sûrs de ne plus jamais obtenir de commande, est de ne pas respecter rigoureusement les délais de livraison.

IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Banques

Quatre des cinq plus grandes banques canadiennes font affaire dans le sud-est des États-Unis. La Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque Impériale de Commerce, la Banque Toronto-Dominion et la Banque Royale ont toutes des bureaux à Atlanta; la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque Royale en ont aussi à Miami. En plus, le Trust Royal maintient à Miami une banque qui lui appartient entièrement : la Royal Trust Bank.

Le siège social de la Banque Royale du Canada pour l'Amérique latine est situé à Miami. Il est dirigé par un vice-président directeur général.

Des représentants d'autres banques canadiennes visitent régulièrement la région, et les services internationaux de ces banques sont en mesure d'aider les exportateurs canadiens. Veuillez vous reporter au chapitre VII de ce bulletin ("Adresses utiles") pour trouver une liste des adresses des principales banques américaines dans chacun des États desservis par le Consulat général d'Atlanta.

Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

Généralités

Une brochure intitulée "General Information Concerning Patents" est offerte par le *Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, DC 20302, USA*.

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 20301, USA.

Les lois américaines sur les brevets ne font aucune distinction quant à la citoyenneté de l'inventeur. Toutefois, il incombe à l'inventeur de demander le brevet et de signer les documents afférents (à quelques exceptions près).

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

Marques de commerce

La marque de commerce est le nom ou le symbole employé dans le commerce pour indiquer la source ou l'origine des marchandises. L'enregistrement d'une marque de commerce empêchera tout concurrent d'utiliser la même marque sur des marchandises identiques, mais ne l'empêchera pas de fabriquer les mêmes marchandises en omettant d'y apposer la marque de commerce.

La procédure d'enregistrement des marques de commerce ainsi que quelques informations d'ordre général sont exposées dans une brochure intitulée "General Information Trademarks", qu'on peut obtenir du *Patent Office*.

Droits d'auteur

Le droit d'auteur protège l'oeuvre d'un auteur contre toute contrefaçon. Les oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et, en général, toutes les oeuvres artistiques sont protégées par la loi sur les droits d'auteur qui, 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.

NOTE:

Les droits d'auteur 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 sur les droits d'auteur peuvent être obtenus du "Register of Copyrights", Library of Congress, Washington, DC 20540, USA.

Licences et entreprises à participation

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

Litiges commerciaux

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

V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS

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, 100, rue Wellington, Ottawa ou aux Consulats (ou aux Consulats généraux) des États-Unis, à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Montréal, Québec, Saint-Jean (Nouveau-Brunswick), Halifax ou Saint-Jean (Terre-Neuve).

Documents canadiens d'exportation

Les marchandises canadiennes exportées aux États-Unis, y compris les marchandises américaines renvoyées là-bas, doivent être accompagnées de la formule d'exportation B-13 des douanes canadiennes, qui 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 sur l'accès au marché américain

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 des relations tarifaires avec
les États-Unis (TWT)
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. (613) 996-5471

Cette 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 les marchés 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 et 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 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 intéressée directement à la question et dont l'intérêt est vérifiable, confirmant le fait que la marchandise ou le sujet de la demande n'a pas été soumis, et n'est pas soumis au moment de l'exportation, 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) son appellation commerciale, courante ou technique;
- 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 textiles suivant la méthode mentionnée à l'alinéa 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 analyse chimique, et en 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 illustration.

REMARQUES :

- a) les douanes américaines conservent généralement les échantillons, qui font partie intégrante du dossier mais 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 (*Internal advice procedure*) au poste d'entrée où la marchandise a été déclarée. La demande d'avis interne peut être présentée par l'importateur ou son courtier en douanes. Le bureau de district des douanes américaines examinera la demande et informera l'importateur de tout point sur lequel il n'est pas d'accord.

La Division des affaires tarifaires peut fournir des suggestions et des conseils précieux quant aux questions de droit et aux pratiques douanières préalablement établies qui sont 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 émis 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 celle-ci, 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 et 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 port d'entrée 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 de douane initial.

Dans le cas du transport avec acquit-à-caution à un poste de douane intérieur, une formule de 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 déclarer des marchandises?

Les marchandises peuvent être déclarées 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 connaissance dûment endossé par le consignataire. Une lettre de transport aérien peut être utilisée pour la marchandise arrivant par avion. En général, l'inscription est faite par un particulier ou une société que le transporteur a certifié 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 les 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 détenteur d'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 trois documents requis lorsqu'on fait un envoi aux États-Unis sont un connaissance ou une lettre de transport aérien, une facture spéciale des douanes américaines (formule 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 sont sûres qu'on n'a pas émis de connaissement. La douane permet l'inscription et la mainlevée des marchandises sans connaissement 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 connaissement ou de la lettre de transport aérien suffira.

Facture

On doit joindre une facture spéciale des douanes américaines (formule 5515) ainsi qu'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 \$ et pour les envois en franchise ou ceux qui sont frappés d'un taux de droits particulier.

Formule 5515

On peut se procurer gratuitement les formules douanières américaines 5515 aux consulats des États-Unis au Canada ou dans les papeteries commerciales. Les douanes américaines n'exigent qu'un exemplaire de la formule, mais on en présente habituellement trois : le premier est utilisé par les douanes américaines au moment de l'examen des marchandises, le deuxième est joint aux documents d'inscription, et le troisième est versé aux dossiers du courtier en douanes américain. Les directeurs des bureaux de district des douanes américaines peuvent exempter l'importateur de l'obligation de présenter des factures spéciales ou commerciales s'ils ont l'assurance que l'importateur, pour des raisons qui ne dépendent pas de lui, ne peut produire une facture exacte et complète, ou que l'examen de la marchandise, la décision finale sur les droits à acquitter et la collecte des statistiques peuvent se faire correctement sans une telle facture. Dans ces cas, l'importateur doit fournir :

- 1) toutes les factures du vendeur ou de l'expéditeur;
- 2) une déclaration détaillant toutes les inexactitudes, omissions ou autres erreurs contenues sur la (les) facture(s);
- 3) une facture pro forma validée; et
- 4) tout autre renseignement nécessaire aux fins de classement, d'évaluation ou de statistique.

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 de colisage

Les autorités douanières américaines exigent de l'exportateur une liste de colisage détaillée, convenablement 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.

L'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 définitivement les droits à acquitter ainsi que leur taux. La charge de les payer incombe à la personne ou à l'entreprise au nom de laquelle l'inscription est faite.

L'importation temporaire en franchise

Certains articles qui ne sont pas importés pour la vente, ou qui le sont pour la 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 estimative des droits. Dans la plupart des cas, ces articles doivent être réexportés 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 échantillons 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 des réparations d'urgence sur les voies ferrées aux États-Unis;
- les contenants de gaz comprimé et autres contenants et articles servant à protéger ou contenir la marchandise au cours du transport et pouvant être réutilisés aux mêmes fins;
- l'équipement professionnel, les outils de travail, pièces de réparation pour l'équipement ou les outils admis dans cette catégorie, ainsi que le matériel de camping, importés par — ou pour — des non-résidents à leur intention pendant qu'ils séjournent temporairement aux États-Unis;
- les articles de conception spéciale servant temporairement et exclusivement à la production d'articles d'exportation;
- les animaux et la volaille devant servir à la reproduction ou participer à des expositions ou des concours;

- les décors de théâtre et les accessoires et costumes que transportent avec eux les propriétaires ou les directeurs de troupes de théâtre;
- les oeuvres d'art et photographies et 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 de l'art, de la science et de l'industrie aux États-Unis;
- les automobiles, châssis, carrosseries et pièces finies, non finies ou détachées ne devant servir qu'à des fins d'exposition; le cautionnement d'importation temporaire se limite à six mois pour ces articles, et le délai ne peut 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 des modifications à la loi américaine actuelle sur les droits antidumping et compensateurs qui permettent de mettre en oeuvre les accords internationaux approuvés lors des négociations commerciales multilatérales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT; round de Tokyo).

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, elle peut déposer une plainte d'antidumping devant le ministère du Commerce américain. La pétition d'antidumping doit renfermer des renseignements aptes à 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. En outre, l'inscription des marchandises concernées est assujettie à 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.

(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 équivalant à la différence entre la valeur de la marchandise sur le marché d'origine et le prix demandé au client américain.

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

Droits compensateurs

En vertu du statut américain sur les droits compensateurs, les articles importés aux États-Unis, qu'ils soient ou non passibles de droits de douane, sont sujets à des droits additionnels si leur fabrication, leur production ou leur exportation a été subventionnée ou a bénéficié d'une prime quelconque. 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 quant à la subvention, ainsi que la décision de préjudice prise par l'ITC, peuvent faire l'objet d'un appel devant le tribunal américain de 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 nom du 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 constitué d'éléments non fibreux, de doublure ou d'adultérants. 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, l'espèce d'animal et le pays d'où provient la fourrure, ainsi que le nom du fabricant ou du négociant. Il faut en outre préciser si ces produits sont usagés ou endommagés, débouillis, teints, ou colorés artificiellement d'une quelconque façon; et s'ils sont composés principalement de pattes, de queues, de ventres ou de restes de fourrure.

Étiquetage des aliments

Tous les aliments, boissons, produits pharmaceutiques, appareils médicaux et produits de beauté importés sont inspectés par l'Administration des aliments et drogues des États-Unis (*Food and Drug Administration* ou FDA) au moment de leur entrée dans le pays. La FDA 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 et 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 et la fausse monnaie), l'importation de certaines marchandises est aussi interdite ou restreinte. De plus, divers genres de marchandises doivent être conformes aux lois appliquées par des organismes gouvernementaux autres que le service des douanes américaines. Les fourrures peuvent être aussi assujetties à la *Endangered Species Act* (Loi sur les espèces en voie d'extinction), et il est interdit d'importer certaines peaux.

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 ou 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 il est interdit de prendre, vendre, posséder ou acheter aucun de ces animaux en contravention des lois d'un État, d'un territoire ou d'une possession quelconque des États-Unis.

Végétaux et produits végétaux

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

Certains règlements peuvent restreindre ou prohiber les importations.

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

Expéditions postales

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

Les expéditions commerciales dépassant cette valeur doivent être accompagnées d'une facture commerciale ainsi que d'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, (comme "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. Les cadeaux sont exempts 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 non précieux fabriqué aux États-Unis, exporté pour subir certai-

nes 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.

On peut déduire des droits de douane 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 qui, une fois finis, réintègrent les États-Unis, 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 aux postes de douane américains ou à la Direction générale des relations avec les États-Unis, au ministère des Affaires extérieures, Ottawa.

Droits de douane sur les contenants

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

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

TABLEAU I

Exportations canadiennes vers l'Alabama, la Floride, le Mississippi, la Caroline du Nord, la Caroline du Sud, le Tennessee en 1981

(en milliers de \$ canadiens)

| | Alabama | Floride | Georgie | Mississippi | Caroline du Nord | Caroline du Sud | Tennessee | Total |
|----------------------------------------------------|---------|---------|---------|-------------|------------------|-----------------|-----------|-----------|
| Animaux vivants | 135 | 212 | 545 | 35 | 642 | 251 | 450 | 2 275 |
| Aliments, aliments pour animaux, boissons et tabac | 2 835 | 35 834 | 8 390 | 1 632 | 15 167 | 5 666 | 9 481 | 79 005 |
| Matières brutes, non-comestibles | 123 872 | 17 885 | 22 516 | 716 | 21 155 | 5 978 | 144 765 | 336 887 |
| Matières fabriquées non comestibles | 108 255 | 347 186 | 210 886 | 34 689 | 208 713 | 106 112 | 312 015 | 1 327 856 |
| Produits finis non comestibles: | | | | | | | | |
| Machines industrielles | 15 344 | 52 200 | 25 125 | 15 414 | 32 800 | 24 423 | 26 974 | 202 280 |
| Machines agricoles, tracteurs | 2 844 | 4 377 | 5 316 | 5 745 | 4 845 | 5 248 | 11 917 | 40 292 |
| Matériel de transport | 26 866 | 73 880 | 139 982 | 12 875 | 29 294 | 9 090 | 43 556 | 335 553 |
| Autres matériaux et outils | 10 137 | 101 494 | 126 817 | 4 258 | 66 647 | 9 669 | 41 907 | 360 929 |
| Biens personnels et domestiques | 700 | 3 789 | 9 195 | 244 | 4 802 | 594 | 2 360 | 21 684 |
| Produits finis divers | 1 153 | 11 130 | 6 159 | 1 127 | 6 721 | 2 588 | 5 181 | 34 059 |
| Total, produits finis non comestibles | 57 044 | 246 870 | 322 594 | 39 663 | 145 108 | 51 612 | 131 895 | 994 786 |
| Transactions commerciales particulières | 203 | 2 668 | 959 | 44 | 1 154 | 331 | 592 | 5 951 |
| Total des exportations canadiennes | 292 344 | 650 655 | 565 889 | 76 778 | 391 945 | 169 951 | 599 198 | 2 746 760 |

TABLEAU II
Principales exportations canadiennes
en 1981 (en millions de \$ canadiens)

Alabama

| | |
|-----------------------------------|------|
| Bois de sciage résineux | 21,9 |
| Engrais et matières à engrais | 13,5 |
| Aluminium, y compris les alliages | 13,5 |

Floride

| | |
|----------------------------------------------------------|-------|
| Bois de sciage résineux | 117,3 |
| Papier journal | 124,4 |
| Matériel de télécommunication et équipements connexes | 51,5 |
| Équipement pour la manutention de pièces lourdes | 26,4 |

Georgie

| | |
|----------------------------------------------------------|-------|
| Bois de sciage résineux | 57,0 |
| Pâte à papier et pâte semblable | 29,4 |
| Pièces de véhicules automobiles, moteurs exclus | 102,2 |
| Matériel de télécommunication et équipements connexes | 28,6 |
| Équipement et machines de bureau | 73,5 |

Mississippi

| | |
|-----------------------------------------------|-----|
| Bois de sciage résineux | 8,2 |
| Pâte à papier et pâte semblable | 7,3 |
| Caoutchouc synthétique et matières plastiques | 4,4 |
| Autre matériel de transport | 9,1 |

Caroline du Nord

| | |
|----------------------------------------------------------|------|
| Bois de sciage résineux | 42,5 |
| Pâte à papier et pâte semblable | 22,9 |
| Aluminium et alliages | 24,3 |
| Matériel de télécommunication et équipements connexes | 42,9 |
| Produits du pétrole et du charbon | 14,8 |

Caroline du Sud

| | |
|------------------------------------------------|------|
| Bois de sciage résineux | 16,6 |
| Pâte à papier et pâte semblable | 12,2 |
| Papier journal | 23,2 |
| Moteurs et turbines pour utilisations diverses | 8,5 |

Tennessee

| | |
|----------------------------------------------------------|-------|
| Gaz naturel | 138,1 |
| Bois de sciage résineux | 28,9 |
| Pâte à papier et pâte semblable | 36,1 |
| Papier journal | 36,5 |
| Autre papier pour impression | 23,6 |
| Autres produits chimiques inorganiques | 88,3 |
| Pièces de véhicules automobiles, moteurs exclus | 23,9 |
| Matériel de télécommunication et équipements connexes | 29,3 |

VII. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LES ÉTATS DU SUD-EST

Rien ne peut remplacer une visite personnelle. Une lettre vaut mieux que rien, mais elle ne suscite pas la curiosité de l'homme d'affaires du Sud-Est : il préfère voir le produit et discuter personnellement de la transaction éventuelle avec le fournisseur. En outre, beaucoup de renseignements sont échangés par télex et par téléphone.

Services du délégué commercial

La Division commerciale du Consulat général du Canada à Atlanta est bien organisée pour assurer la liaison entre les entreprises et industries canadiennes et les milieux d'affaires de la région. Elle recherche activement des débouchés pour le Canada sur son territoire et relaie les renseignements pertinents aux sociétés qu'elle croit intéressées et capables. La Division met en rapport les acheteurs et les vendeurs éventuels et conseille les uns et les autres au besoin. On offre, pour les entreprises canadiennes, des études de marché d'envergure raisonnable. Le Consulat général du Canada met une salle à la disposition des intéressés pour y exposer des produits ou y faire des présentations. Le Consulat est ouvert de 8 h 30 à 16 h 45, du lundi au vendredi.

Prévenez le délégué commercial et consultez-le

Quand vous préparerez votre premier voyage d'affaires dans le Sud-Est, laissez-le savoir à la Division commerciale assez longtemps d'avance. Énoncez le but de votre visite et joignez à votre lettre plusieurs exemplaires des brochures décrivant votre produit. Il est très utile d'établir les prix c.a.f. sur au moins une partie de vos produits. Vous devriez aussi énumérer tous les contacts que vous avez peut-être déjà faits dans le milieu des affaires de la région.

Une fois en possession de ces renseignements, le personnel de la division se fera un plaisir d'organiser un itinéraire provisoire et de prendre en votre nom des rendez-vous que vous pourrez confirmer en arrivant. À cause du nombre croissant d'hommes d'affaires visitant le Sud-Est, nous vous recommandons de faire vos réservations d'hôtel vous-même ou par l'entremise de votre agent de voyage.

Parce que le Sud-Est représente un marché considérable, sans cesse croissant et souvent difficile à pénétrer, il est essentiel de relancer vos clients éventuels. Une seule visite aboutira rarement à des commandes écrites.

Quand y aller

La meilleure période pour visiter le Sud-Est est l'automne ou le printemps. Il faudrait éviter la période des Fêtes et s'assurer que les gens qu'on veut voir ne seront pas en vacances en juillet-août. Rappelez-vous que les périodes d'achat peuvent différer de celles du Canada. Toutefois, la Division commerciale est prête à conseiller les exportateurs canadiens.

Comment s'y rendre

Lignes aériennes

Atlanta est très accessible par avion de partout en Amérique du Nord. L'aéroport international d'Hartsfield, à Atlanta, est le plus grand au monde et il est récemment devenu le plus occupé. On peut rayonner à partir d'Hartsfield vers tous les autres centres du Sud-Est.

Il y a des vols directs en partance de Toronto et Montréal vers Miami, Tampa et Atlantá.

On peut aussi s'envoler vers Atlanta en faisant des escales à des endroits comme Buffalo, Chicago, Detroit, Pittsburgh, Boston, Denver, New York et Seattle.

Transport ferroviaire

Amtrak offre des trains pour Atlanta et Miami à partir du Nord-Est avec correspondances vers le Canada.

Autobus

La "Greyhound Bus Lines" et la "Trailways Bus Lines" exploitent un service régulier entre les principales villes canadiennes et celles du Sud-Est ainsi que vers Miami.

Transport routier

Le réseau des autoroutes inter-États offre plusieurs parcours, selon l'endroit du Canada d'où vous partez. Les principales sont l'autoroute 75, via Detroit vers Atlanta et Orlando en Floride, et l'autoroute 85, à travers les Carolines vers Atlanta, l'Alabama et le Mississippi.

Où loger?

Le Consulat général du Canada se fera un plaisir de recommander des hôtels et motels convenables. À mesure qu'Atlanta prend de l'importance comme centre de congrès mondial, les chambres d'hôtel s'y font parfois rares. Il faudrait donc faire des réservations bien à l'avance.

Quant au sud de la Floride et à Porto Rico, ce sont des lieux touristiques très achalandés, et il faudrait s'assurer que des chambres ont été réservées d'avance.

Les bureaux de congrès et de tourisme qui se trouvent dans la plupart des grandes villes américaines ont une liste d'hôtels et de motels trop longue pour figurer à la rubrique "Adresses utiles" de cette brochure. Les intéressés peuvent normalement réserver leurs chambres en recourant aux agents de voyage ou aux lignes "Zénith" des grandes chaînes d'hôtels.

VIII. ADRESSES UTILES

Consulat général du Canada

4th Floor
400 Omni International
Atlanta, GA 30303, USA
Tél. (404) 577-6810

Government of Ontario

233 Peachtree Street
Suite 501
Atlanta, GA 30303, USA
Tél. (404) 681-1524

Gouvernement du Québec

230 Peachtree Street
Suite 1510
Atlanta, GA 30303, USA
Tél. (404) 581-0488

Banques canadiennes

Atlanta

Banque de Nouvelle-Écosse

2 Peachtree Street
Suite 909
Atlanta, GA 30303, USA
Tél. (404) 581-0907

Banque Toronto-Dominion

225 Peachtree Street
Suite 1600
Atlanta, GA 30303, USA
Tél. (404) 522-9360

Banque Canadienne Impériale de Commerce

2 Peachtree Street
Suite 1400
Atlanta, GA 30303, USA
Tél. (404) 577-1628

Miami

Banque Royale du Canada

777 Brickell Avenue
Suite 908
Miami, FL 33131, USA
Tél. (305) 371-6615

Banque de Nouvelle-Écosse

Miami Agency, Suite 1600
2 S Biscayne Boulevard
Miami, FL 33131, USA
Tél. (305) 358-4920

The Royal Trust Bank of Miami

627 Southwest 27th Avenue
Miami, FL 33135, USA
Tél. (305) 547-4073

Porto Rico

Banque Royale du Canada
Pan Am Building
Hato Rey, Puerto Rico
Tél. 753-2000

**Banque de
Nouvelle Écosse**
Mercantile Plaza
Building
Hato Rey, Puerto Rico
Tél. 753-2323

Banques américaines ayant des divisions internationales

Atlanta

**First National Bank of
Atlanta**
2 Peachtree Street
Atlanta, GA 30303, USA
Tél. (404) 588-5000

Trust Company Bank
One Park Place
Atlanta, GA 30303, USA
Tél. (404) 588-7711

**Citizens & Southern
National Bank**
25 Broad Street
Atlanta, GA 30303, USA
Tél. (404) 581-2121

Columbia

**South Carolina National
Bank**
1241 Mail Street
Columbia, SC 29202, USA
Tél. (803) 765-3057

Miami

**SE 1st National Bank
of Miami**
100 South Biscayne
Boulevard
Miami, FL 33131, USA
Tél. (305) 577-4272

**Flagship National Bank
of Miami**
777 Brickell Avenue
Miami, FL 33131, USA
Tél. (305) 579-7210

Charlotte

First Union Corp.
301 Tryon Street
Charlotte, NC 28288, USA
Tél. (704) 374-6565

North Carolina National Bank
North Carolina National Bank Plaza
Charlotte, NC 28255, USA
Tél. (704) 374-8780

Nashville

Third National Bank
Third National Bank Building
Nashville, TN, USA
Tél. (615) 749-4289

First American National Bank
First American Center
Nashville, TN 37237, USA
Tél. (615) 748-2821

Commerce Union Bank
One Commerce Place
Nashville, TN 37239, USA
Tél. (615) 748-3038

Birmingham

AmSouth Bancorporation
(1st National Bank of Birmingham)
Suite 1400 1st National-Southern Natural Building
Birmingham, AL, USA
Tél. (205) 326-5486

Memphis

First Tennessee Bank,
N.A.
P.O. Box 84
Memphis, TN 38101, USA
Tél. (901) 523-4430

Jackson

Deposit Guaranty National Bank
One Deposit Guaranty Plaza
Jackson, MS 39205, USA
Tél. (601) 354-8583

Offices d'expansion industrielle des États

International Division

Georgia Department of Industry and Trade
1400 North Omni International
Atlanta, GA 30303, USA
Tél. (404) 656-3545

Alabama Development Office

State Capitol
Montgomery, AL 36130, USA
Tél. (205) 832-6980

Senior International Representative

Bureau of International Trade
and Development
107 West Gaines Street, G-26 Collins Building
Tallahassee, FL 32301, USA
Tél. (904) 488-9553

Coordinator

Agri-Business Services

Mississippi Department of Economic
Development
P.O. Box 849
Jackson, MS 39205, USA
Tél. (601) 354-6707

International Division

State of North Carolina
Department of Commerce
Raleigh, NC 27611, USA
Tél. (919) 733-7197

Deputy Director

South Carolina State Development Board

P.O. Box 927
Columbia, SC 29202, USA
Tél. (803) 758-2880

Senior Industrial Development Consultant

Department of Economic and
Community Development
Andrew Jackson Building, 10th Floor
Nashville, TN 37219, USA
Tél. (615) 741-2549

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
St. John's (Terre-Neuve)
A1C 6C9
Tél. (709) 737-5511
Télex: 016-4749

Nouvelle-Écosse

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

Nouveau-Brunswick

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

Île-du-Prince-Édouard

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

Québec

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

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

Ontario

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

Manitoba

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

Saskatchewan

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

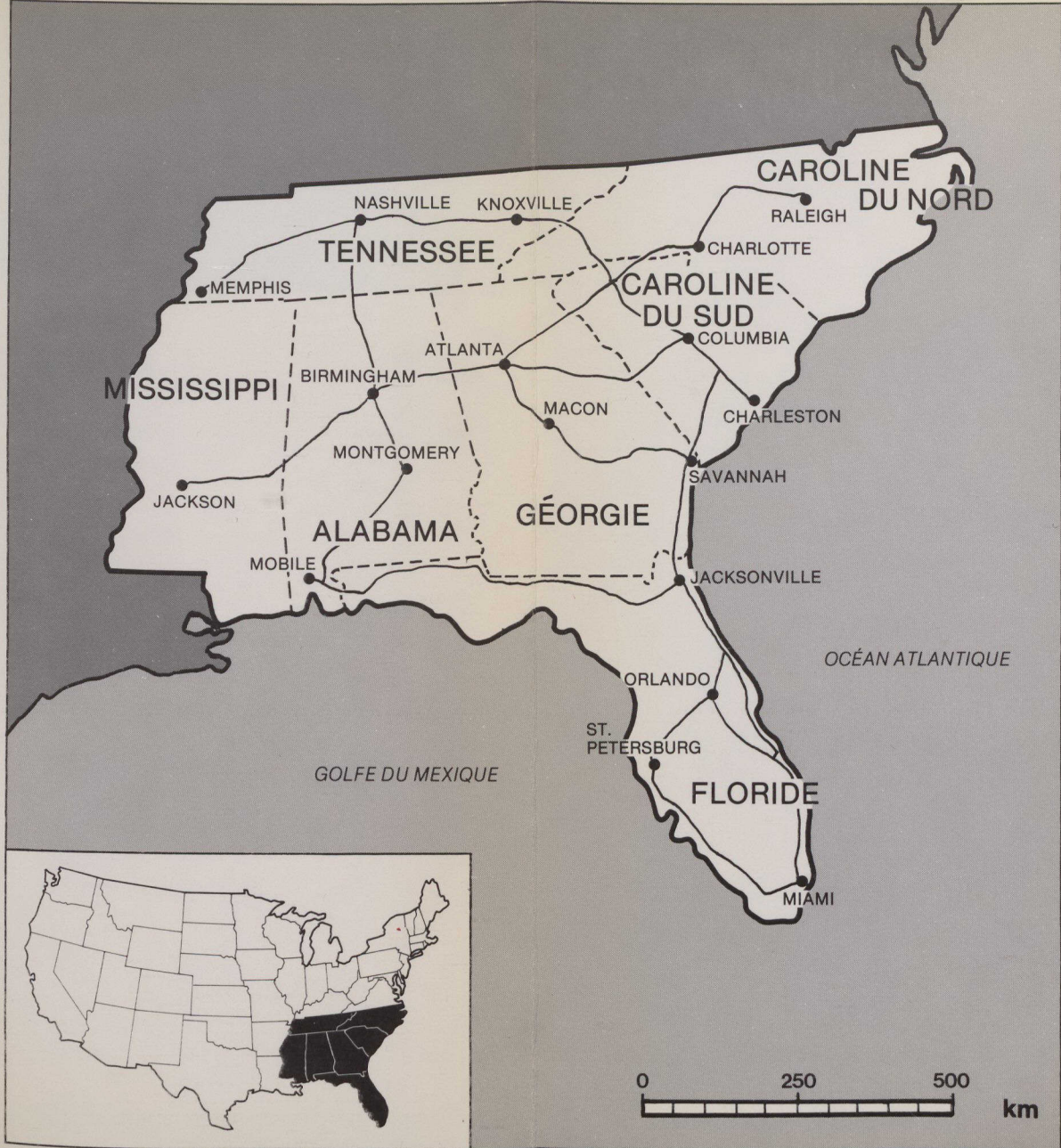
**Alberta et
Territoires du Nord-Ouest**

Cornerpoint Building,
Suite 505
10179-105th 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

Canada



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084928 2

Storage

HF 1010 .G85U6914 1983 STORAGE

Etats-Unis (Etats du Sud-Est),

guide de l'exportateur canadien. --

15234107



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada