

ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DU SUD-OUEST)

*Guide de
l'exportateur canadien*

stor
HF
1010
.G85U7114
1982
STORAGE

ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DU SUD-OUEST)

*Guide de
l'exportateur canadien*

(Also available in English)

MAIN
HF
1010
GB5U7114
MB2
STORAGE

ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DU SUD-OUEST)

*Guide de
l'exportateur canadien*

DÉLÉGATION COMMERCIALE:
Dallas

TERRITOIRE:
le Texas, l'Arkansas, l'Oklahoma, le Kansas,
la Louisiane et le Nouveau-Mexique

RENSEIGNEMENTS:
Division commerciale
Consulat général du Canada
2001 Bryan Tower, Suite 1600
Dallas, Texas 75201, USA

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

Tél. (214) 742-8031
Télex: 00732637 (DOMCAN DAL)

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 DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTERIEURES



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

15-234-109

TABLE DES MATIÈRES

	Page
I. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	4
II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	7
III. LA VENTE DANS LE SUD-OUEST	16
IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS	22
V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	25
VI. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LE SUD-OUEST AMÉRICAIN	41
VII. ADRESSES UTILES	43
VIII. ANNEXE — Données générales	48

I. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Caractéristiques géographiques

La Division commerciale du Consulat général du Canada est responsable des échanges commerciaux avec les États du Texas (692 405 km²), du Kansas (213 064 km²), de l'Oklahoma (181 090 km²), de l'Arkansas (137 539 km²), de la Louisiane (125 675 km²) et du Nouveau-Mexique (315 115 km²).

La topographie du Sud-Ouest est fort variée : il y a des collines boisées, des montagnes (les Ozark) en Arkansas et à l'est de l'Oklahoma, des prairies au Kansas et dans la partie qui s'étend du centre à l'ouest du Texas. Certaines régions du sud-ouest du Texas sont montagneuses. L'altitude de la Louisiane est la plus basse de tous les États-Unis (30,48 m).

Climat

En général, le climat du Sud-Ouest est plus chaud et plus sec que celui du Canada. Les hivers sont beaucoup moins rigoureux, bien qu'il y ait parfois de la neige au Kansas, en Oklahoma, et dans le centre-ouest du Texas. Les étés sont chauds et secs, sauf dans le sud-est du Texas (Houston) et en Louisiane, où ils sont très humides. À Dallas, la température dépasse souvent 37 °C en été, pendant plusieurs semaines consécutives.

Heure locale

À l'exception de l'extrémité ouest du Texas et du Nouveau-Mexique, qui vit à l'heure des Montagnes, le reste de ce territoire vit à l'heure normale du Centre, soit une heure de retard sur Toronto et Montréal. Pendant les mois d'été, on adopte l'heure avancée.

Population

Au 31 décembre 1980 :

État	Ville	Agglomération
Texas 14 474 800	Houston	
	1 618 700	2 977 300
	Dallas	
	1 574 700	3 023 500
	Fort Worth	
	383 500	
	San Antonio	
796 500	1 086 700	
Austin		
	352 800	550 800
	El Paso	
433 200	489 400	
Oklahoma 3 059 500	Oklahoma City	
	405 500	843 700
Tulsa		
	361 800	699 600
Arkansas 2 311 300	Little Rock	
160 000	398 600	
Louisiane 4 251 200	Nouvelle-Orléans	
	555 700	1 199 000
	Baton Rouge	
223 800	503 500	
Shreveport		
207 600	379 600	
Kansas 2 374 900	Wichita	
279 700	413 500	
Nouveau-Mexique 1 323 100	Albuquerque	
339 000	464 200	

Poids et mesures

Les mesures américaines qui diffèrent de celles du Canada sont :

1 chopine	16 onces liquides	473,12 mL
1 pinte	32 onces liquides	946,24 mL
1 gallon	128 onces liquides	3,8 L
1 gallon impérial	1,2 gallon américain	4,5 L

Le courant électrique pour la consommation courante est de 115 volts, 60 périodes, courant alternatif.

Jours fériés nationaux *

Nouvel an — *1er janvier*

Anniversaire de Washington — *troisième lundi de février*

Jour du souvenir — *dernier lundi de mai*

Fête de l'indépendance — *4 juillet*

Fête du travail — *premier lundi de septembre*

Columbus Day — *deuxième lundi d'octobre*

Armistice — *11 novembre*

Action de grâce — *quatrième jeudi de novembre*

Noël — *25 décembre*

*Le Consulat général du Canada, qui observe un total de 11 jours fériés composés de certaines fêtes américaines et canadiennes, pourra vous indiquer ceux qui sont observés localement.

II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

Aperçu économique

Cette région devrait traverser la période d'inflation mieux que la plupart des autres régions des États-Unis. Elle devrait connaître une croissance soutenue mais lente. Par ailleurs, elle ne cesse d'attirer de nouveaux investissements et de nouvelles industries et d'élargir sa base technologique dans les domaines de l'énergie, de l'électronique, des communications et de la production du matériel de défense. Ces progrès, ajoutés à une base agricole solide, devraient permettre au Sud-Ouest d'être au premier rang puisque ses industries manufacturières se concentrent dans des secteurs qui sont en général moins susceptibles de connaître des ralentissements en période de récession.

On prévoit un accroissement de la demande des produits de consommation, notamment des produits de qualité. En effet, face à l'inflation galopante, les habitants de la région semblent avoir fait leur dicton : "achetons maintenant . . . on verra plus tard". Dans toutes les grandes villes, on construit actuellement de nouveaux grands centres commerciaux pleins de boutiques spécialisées dans les articles de qualité. La richesse relative de la région entraîne chez les consommateurs un raffinement des goûts et une augmentation des ventes de produits gastronomiques : caillies, poissons, biscuits, pâtes alimentaires, bières et vins importés. La construction de nouveaux hôtels et de centres commerciaux dans les grandes villes du Sud-Ouest et l'augmentation de la surface à bureaux créeront un marché soutenu pour les meubles, les matériaux et les matériaux de construction, etc.

Les besoins en matériel de transport augmenteront au fur et à mesure que les effets de la crise énergétique se feront sentir. La demande touchera le transport des passagers, des marchandises et des données, et portera sur des autocars, des trains, des péniches, des bateaux, des oléoducs et du matériel de transmission de données.

Dans l'ensemble, le sud-ouest des États-Unis devrait connaître une période dynamique et continuer à se développer plus rapidement que les autres régions du pays. Malgré les prévisions pessimistes concernant le chômage et l'inflation et le fait que la région n'est pas à l'abri des difficultés, il semble néanmoins y avoir de bons débouchés pour les exportateurs canadiens.

Le marché

Texas

Population : 14 474 800 habitants.

Revenu personnel total de plus de 151,6 milliards de dollars, ou 10 470 \$ par habitant.

Le Texas se place au premier rang des États comme producteur de pétrole, de gaz naturel, de coton, de laine et de bétail, et au huitième rang pour la valeur ajoutée par la fabrication, soit 33,1 milliards de dollars en 1977. Il est très bien placé pour la pêche commerciale et pour la production d'électricité; c'est aussi une importante région agricole. En 1978, la production minérale a été de 19,6 milliards de dollars et celle de l'agriculture a atteint 9,9 milliards de dollars en 1979.

Industries principales : raffineries de pétrole, produits chimiques, matériel d'exploitation pétrolière, construction aéronautique, électronique, textiles et produits alimentaires.

Ville principales : Houston, Dallas, San Antonio et Fort Worth. Austin en est la capitale.

Oklahoma

Population : 3 059 500 habitants.

Revenu personnel total de plus de 30,6 milliards de dollars, ou 9 996 \$ par habitant.

Industries principales : raffineries de pétrole, matériel d'exploitation pétrolière, métaux usinés, matériel de transport, traitement des aliments et produits connexes.

La source de revenu la plus importante est la fabrication des produits agricoles et miniers, suivie par le bétail et les produits connexes. La valeur ajoutée par la production manufacturière a été de 4,6 milliards de dollars en 1977. En 1978, la production minérale a été

de 3,8 milliards de dollars, et la production agricole a atteint 2,5 milliards de dollars.

La ville de Tulsa est maintenant dotée d'un port intérieur, le Port de Catousa, sur la rivière Arkansas.

Les villes principales de l'Oklahoma sont Tulsa, important centre d'activités pétrolières, et la capitale, Oklahoma City.

Kansas

Population: 2 374 900 habitants.

Revenu personnel total de plus de 25,5 milliards de dollars, ou 10 752 \$ par habitant.

Le Kansas est le premier producteur de blé et de farine des États-Unis.

Le secteur manufacturier rivalise maintenant avec l'agriculture en tant que principale source de revenu. La fabrication de matériel de transport est l'activité industrielle la plus importante. Le Kansas produit bien au-delà de 50 % des constructions aéronautiques ordinaires et fabrique également beaucoup de wagons pour les chemins de fer. La valeur ajoutée par la production manufacturière a été de 5,3 milliards de dollars en 1977; le revenu agricole a atteint 5,9 milliards de dollars en 1980 tandis que la production minière s'élevait à 3,3 milliards de dollars la même année.

Industries principales : construction d'avions commerciaux, transformation dans le secteur alimentaire, produits chimiques et produits connexes, notamment pièces d'artillerie, savon, huiles végétales et animales. Le Kansas est un centre important d'élevage de bétail.

La ville la plus importante du Kansas est Wichita. Topeka en est la capitale.

Arkansas

Population : 2 311 300 habitants.

Revenu personnel total de 17,9 milliards de dollars, ou 7 780 \$ par habitant.

Les richesses principales sont le pétrole, la bauxite, l'antimoine, le coton et les produits forestiers. L'Arkansas est le seul État qui produise des diamants. La production minérale a été de 600 millions de dollars en 1979. L'agriculture a donné 3,2 milliards de dollars et la valeur ajoutée par la production manufacturière a été de 4,9 milliards de dollars en 1977.

Les industries principales comprennent les produits alimentaires, le bois de construction, le papier et les meubles.

La ville la plus importante de l'Arkansas est Little Rock, qui en est aussi la capitale.

Louisiane

Population : 4 251 200 habitants.

Revenu personnel total de 39,1 milliards de dollars, ou 9 195 \$ par habitant.

La Louisiane se classe au premier rang des États producteurs de pétrole, de gaz naturel, de sel, de soufre, de pelleteries, de riz, de canne à sucre et de patates sucrées. L'État est aussi au premier rang pour la pêche commerciale. La valeur ajoutée par la production manufacturière a été de 9,4 milliards de dollars en 1977. La production minérale a été de 7 milliards de dollars en 1980, et la production agricole, de 1,6 milliard de dollars en 1979.

La ville principale, la Nouvelle-Orléans, est le port le plus important des États-Unis. En 1979, plus de 167 millions de tonnes de marchandises y sont passées. Baton Rouge est la capitale de l'État.

Nouveau-Mexique

Population : 1 323 100 habitants.

Revenu personnel total : environ 10,8 milliards de dollars, ou 8 162 \$ par habitant.

Les principales ressources sont le pétrole, le gaz naturel, la houille, l'uranium, la potasse et le cuivre. Le secteur manufacturier connaît une croissance marquée, notamment dans les domaines de la technologie de pointe. En 1980, le total des revenus agricoles a été de 1,1 milliard de dollars et la valeur ajoutée par la production manufacturière a été de 734 millions de dollars en 1977.

La ville la plus importante est Albuquerque. Santa Fe est la capitale de l'État.

Agriculture

Texas

Le Texas se classe habituellement au troisième rang pour le total des recettes de l'agriculture et de l'élevage. C'est le producteur le plus important de bétail, de coton, de sorgho céréalier, de riz et de fruits tropicaux. En fait de bétail, le Texas est premier pour les bovins de boucherie, les moutons et la laine, les chèvres et la laine mohair. En 1979, il y avait 159 000 fermes s'étendant sur 56 millions d'hectares.

Bien que le coton soit normalement la culture la plus lucrative, il y a d'autres cultures importantes telles que les oléagineux et les grains de provende (le sorgho céréalier, le maïs, le riz, le blé, le foin, les grains d'ensilage et de fourrage). Les cultures maraîchères du bassin inférieur du Rio Grande comprennent les oignons, les carottes, les melons, ainsi que les fruits tropicaux tels que les citrons, les pamplemousses et les oranges.

Les bovins de boucherie dominent l'industrie de l'élevage, et le Texas est parmi les premiers pour les produits laitiers, la production de porcs, de volaille, d'oeufs, de dindes, d'abeilles et de miel.

Oklahoma

En Oklahoma, le blé est la culture principale, particulièrement dans le nord de l'État. Les autres grandes cultures sont le coton, le sorgho, le maïs, l'avoine et l'orge. Les bovins de boucherie et les produits de boucherie constituent une très grande proportion du revenu agricole de l'Oklahoma, où, en 1980, il y avait 71 000 fermes s'étendant sur 14,3 millions d'hectares.

Kansas

Le Kansas est le principal producteur de blé des États-Unis. Il produit aussi du sorgho céréalier en fortes quantités et, dans une moindre mesure, du foin, du maïs, du soja et de l'orge. Près des deux tiers du revenu agricole proviennent du blé et du bétail. En 1981, il y avait 74 000 fermes s'étendant sur 19,5 millions d'hectares.

Arkansas

L'Arkansas se classe au premier rang pour la production de riz et au quatrième pour le coton (1980).

Cependant, la culture la plus importante (en termes de revenus) est le soja. L'Arkansas se classe troisième pour la production de poulets, sixième pour les dindeons et figure parmi les gros producteurs d'oeufs. En 1981, il y avait 57 000 fermes couvrant 6,8 millions d'hectares.

Louisiane

La Louisiane est un État agricole dont la culture la plus importante est le coton. C'est également le troisième producteur de canne à sucre et de riz des États-Unis. En 1981, il y avait 37 000 fermes s'étendant sur 4,1 millions d'hectares.

Nouveau-Mexique

En 1980, les recettes agricoles ont totalisé 1,1 milliard de dollars américains. Le bétail et les produits de l'élevage en ont représenté environ les trois quarts. Sur ces terres arides et semi-arides, on fait surtout l'élevage des bovins et des moutons. Les grandes cultures sont le foin, les légumes, le coton, le sorgho, le blé et le maïs.

Richesses naturelles

Texas

En 1978, la production minérale du Texas était la cinquième des États-Unis et représentait 19,6 milliards de dollars. Les minéraux les plus importants étaient le pétrole, le gaz naturel, le gaz naturel liquide et le ciment. En 1978, le Texas a produit 1,073 milliard de barils de pétrole, soit environ un tiers de toute la production des États-Unis. La production de gaz naturel s'est élevée à 195 milliards de mètres cubes. Cet État est un des grands producteurs d'asphalte et de bitumes, d'hélium, de soufre, de fer de mercure, d'uranium, de graphite, de composés de magnésium de sel, de sulphate de sodium, de pierre vermiculite, d'argile, de bromate et de gypse.

La forêt couvre une superficie d'environ 9,5 millions d'hectares et la plupart du bois d'oeuvre vient de l'est du Texas, la région où l'on trouve le pin texan. Les 106 scieries et les neuf moulins à pâte y emploient plus de 37 000 personnes.

Oklahoma

En Oklahoma, la plus grande richesse minérale est le pétrole brut, dont la production atteignait 150 millions de barils en 1980. La production de gaz naturel en 1980 s'élevait à 57 milliards de mètres cubes. La production totale des minéraux de l'État, en 1978, se chiffrait à 3,8 milliards de dollars, occupant ainsi le cinquième rang du pays. Le minéral principal non combustible est la pierre. On extrait aussi du charbon, du zinc, du plomb, du sable, du gravier et de l'argile. L'Oklahoma compte 2 millions d'hectares de boisés commerciaux, dont la plupart se trouvent dans l'est de l'État.

Kansas

Au Kansas, comme en Oklahoma et au Texas, la plus grande richesse minérale est le pétrole. En 1980, on a extrait 60 millions de barils de pétrole brut, et la production de gaz naturel a atteint 22,2 milliards de mètres cubes. Le Kansas se range aussi parmi les principaux producteurs d'hélium, de ciment Portland, de pierre et de sel.

Arkansas

Presque toute la bauxite produite aux États-Unis vient de l'Arkansas, et l'État se classe parmi les premiers producteurs de richesses minérales. En 1979, la production de pétrole brut se chiffrait à 18,8 millions de barils, et à 3,96 milliards de mètres cubes de gaz naturel. L'Arkansas est aussi un des grands producteurs de vanadium, de barite et de brome. L'État compte 7,4 millions d'hectares de boisés commerciaux, ce qui en fait un important producteur de bois du Sud-Ouest.

Louisiane

Les minéraux principaux de la Louisiane sont le pétrole, le gaz naturel, le gaz naturel liquide et le soufre. En 1980, l'État produisait 190 millions de barils de pétrole brut et 75 milliards de mètres cubes de gaz naturel.

Nouveau-Mexique

Au Nouveau-Mexique en 1980, la production totale de minéraux a été évaluée à 6 milliards de dollars américains. Le gaz naturel et les gaz à condensation connexes ont représenté presque la moitié de ce mon-

tant, soit 2,9 milliards de dollars américains, et le pétrole brut a rapporté 1,6 milliard de dollars américains. La production d'uranium a été évaluée à 387 millions de dollars américains et celle du cuivre, de la potasse et de la houille, à environ 300 millions de dollars américains chacune.

Transports

Texas

Plus de 290 millions de tonnes courtes transitent dans les ports du golfe du Mexique. En 1980, le port de Houston, troisième aux États-Unis, a manutentionné 106 millions de tonnes. Les autres ports principaux du golfe du Mexique sont ceux de Beaumont (45 millions de tonnes en 1980), Corpus Christi (55,5 millions de tonnes en 1979), Port Arthur (20 millions de tonnes en 1980), Texas City (30 millions de tonnes en 1980), Galveston (5,5 millions de tonnes en 1980), Freeport (19,9 millions de tonnes en 1979), Brownsville (3,5 millions de tonnes en 1980), Matagorda Channel (Port Lavaca) (4,5 millions de tonnes en 1979), Victoria (2,8 millions de tonnes en 1979), Orange et Chocolate Bayous (3,6 millions de tonnes en 1979).

Le Texas compte 32 187 km de voies ferrées et un excellent réseau routier qui compte plus de 402 335 km de voies municipales et rurales. Le Texas, qui possède par ailleurs plus d'aéroports que tout autre État, vient au cinquième rang pour le transport des voyageurs (1980) et au sixième rang pour celui des marchandises. L'aéroport régional de Dallas-Fort Worth est le plus grand des États-Unis.

Oklahoma

L'Oklahoma compte en tout 173 809 km de voies municipales et rurales, 19 312 km de routes inter-États et fédérales, et 8 690 km de voies ferrées. Le projet de la voie maritime de l'Arkansas, qui a exigé le creusement jusqu'à 2,7 m de profondeur des rivières Arkansas et Verdigris, depuis l'embouchure du Mississippi jusqu'au port de Catousa (Tulsa), fera de ce dernier un des plus grands ports intérieurs des États-Unis; il pourra manutentionner 12 millions de tonnes courtes par an.

Kansas

Le Kansas compte 217 261 km de voies municipales et rurales et 12 714 km de voies ferrées. Le long de la rivière Missouri, un affluent du Mississippi, il y a des ports privés à Leavenworth, Atchison et Kansas City. Des tarifs douaniers spéciaux sont accordés à ceux qui passent directement de la Nouvelle-Orléans à ces ports.

Louisiane

La Louisiane compte 86 902 km de voies municipales et rurales, ainsi que 6 920 km de voies ferrées. Le port de la Nouvelle-Orléans a manutentionné plus de 167 millions de tonnes courtes en 1979, se plaçant au premier rang des ports américains. Les autres ports principaux en Louisiane sont Baton Rouge et Lake Charles. De plus, on construit actuellement, au large de la Nouvelle-Orléans, un port qui pourra accueillir les pétroliers géants.

Arkansas

L'Arkansas compte 125 528 km de voies municipales et rurales ainsi que 5 793 km de voies ferrées. Le port d'Helena est situé sur la rivière Arkansas.

Nouveau-Mexique

Le Nouveau-Mexique compte 115 869 km de voies urbaines et rurales.

III. LA VENTE DANS LE SUD-OUEST

Caractéristiques du marché

Les six États du Sud-Ouest desservis par le Consulat général du Canada à Dallas constituent la région la plus dynamique des États-Unis et son essor démographique s'est accompagné d'un raffinement grandissant chez les acheteurs. Par exemple, Dallas-Fort Worth est maintenant un des trois grands centres de la mode aux États-Unis et cinq grandes entreprises de construction aéronautique et d'électronique y ont leur siège. Les gens du Sud-Ouest sont bien disposés envers les Canadiens, et plusieurs de nos produits, du bétail aux matériels aéronautiques, ont trouvé des acheteurs dans cette région. L'hospitalité chaleureuse et la familiarité des acheteurs du Sud-Ouest s'accompagne d'un sens aigu des affaires; un fabricant qui offre un produit de qualité à un prix compétitif sera bien reçu. Les hommes d'affaires ne doivent pas oublier que ce marché présente des caractéristiques régionales bien définies en raison de diverses influences culturelles, historiques et climatiques.

Matériel de défense

Les programmes canado-américains de partage pour la mise au point et la production de matériel de défense facilitent l'accès sur ce marché; en vertu de ces ententes, le matériel canadien de défense peut être importé en franchise aux États-Unis et il n'est pas assujéti aux restrictions du programme d'achat aux États-Unis. Par conséquent, les acheteurs locaux évalueront les firmes canadiennes d'après les mêmes critères de prix, de qualité et de livraison que ceux qu'ils appliquent à l'égard des fournisseurs américains.

Voici comment les firmes canadiennes peuvent pénétrer ce marché : (a) soumissionner pour les grands contrats de défense offerts par divers organismes acheteurs du ministère de la Défense ou à l'issue des demandes reçues par la Corporation commerciale canadienne (CCC); et (b) vendre à des sociétés améri-

caines qui en sont les maîtres d'oeuvre. À cet égard, la délégation commerciale en charge de la défense peut vous fournir des renseignements sur les modalités des soumissions et vous aider à repérer les sociétés susceptibles de recevoir des contrats. Par ailleurs, on peut trouver des renseignements détaillés sur les modalités d'achat du ministère de la défense dans les publications suivantes : "Selling to the Military", stock n° 008-000-00345-9 et "Doing Business with the Department of Defense — A guide to foreign firms". À cette fin, s'adresser au Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington (D.C.) 20402, USA.

Pour obtenir des renseignements sur la vente au ministère de la Défense, aux entreprises américaines qui reçoivent des contrats pour la défense et sur le programme canado-américain de partage en matière de défense, prière de s'adresser au :

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

Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, la CCC reçoit des appels d'offres des organismes militaires chargés des achats. Les fournisseurs devraient donc s'adresser à la CCC afin d'obtenir des renseignements sur ces débouchés. Par ailleurs, les fournisseurs peuvent également recevoir des appels d'offres directement des organismes s'ils sont enregistrés auprès de ces derniers. Cependant, il faut normalement répondre à ces demandes directes par l'intermédiaire de la CCC.

Il est à signaler que la région desservie par le Consulat de Dallas offre des débouchés aux fabricants canadiens d'éléments et de systèmes de pointe destinés à des fins commerciales et militaires. L'industrie aérospatiale fabrique une vaste gamme de produits : hélicoptères, avions d'affaires à réaction, avions de combat, missiles, industries des services et des fournitures. La région même de Dallas-Fort Worth est très active et regroupe le secteur industriel aérospatial le plus diversifié des États-Unis. À cet égard, il importe notamment de signaler le missile anti-radiation à grande vitesse de Texas Instruments et le lance-fusées multiple de Vought Corporation.

La division électro-optique de Texas Instruments est le plus important fournisseur de systèmes à infra-rouge et au laser pour la surveillance et pour le repérage utilisés à des fins commerciales et militaires.

Dans l'ensemble, il y a peut-être une vingtaine de sociétés (Aérospatiale, Bell Helicopter, Boeing, E-Systems, ElectroSpace Systems, General Dynamics, Rockwell International, Standard Manufacturing, Texas Instruments, UTL, Varo et Vought) qui font des millions de dollars d'affaires par année avec le ministère de la Défense.

Deux centres de logistique aérienne, Tinker Air Force Base en Oklahoma et Kelly Air Force Base à San Antonio, sont d'importants acheteurs pour la United States Air Force. Ces deux centres offrent un appui logistique dans le monde entier destiné à une variété de systèmes d'armes et ils disposent d'une importante série de moteurs d'avions en plus d'assumer d'autres grandes responsabilités.

La seule région de Dallas-Fort Worth possède environ 5 % du nombre total des emplois dans le secteur aérospatial au pays, soit quelque 50 000 personnes employées directement et 50 000 autres indirectement. Les ventes de l'industrie ont été supérieures à 38 milliards de dollars en 1980; elles pourraient atteindre 75 milliards de dollars d'ici 1985 et franchir le cap des 100 milliards de dollars d'ici 1990.

L'image du Canada

Les fournisseurs canadiens peuvent profiter du fait que de nombreuses firmes américaines ne considèrent pas les produits canadiens comme des produits "étrangers"; ces firmes achètent et facturent donc les marchandises canadiennes par l'entremise de bureaux d'achat locaux. La proximité du Canada, les relations entre les personnes et les sociétés peuvent permettre d'offrir des coûts de transport et des délais de livraison concurrentiels. Néanmoins, il est nécessaire de se consacrer davantage à la commercialisation afin de faire accepter le produit canadien pour sa conception et sa qualité.

Pour vendre aux États-Unis, les sociétés canadiennes doivent être prêtes à :

- 1) rechercher continuellement des débouchés;
- 2) créer d'emblée une impression positive plus forte que ce à quoi on s'attend au Canada;
- 3) demeurer en concurrence active avec les fournisseurs américains pour les prix, la livraison et la relance.

L'approche initiale

La meilleure façon de se faire connaître est d'effectuer une visite personnelle. On pourra désigner plus tard un représentant ou un distributeur, mais les acheteurs importants tiennent habituellement à rencontrer leurs fournisseurs personnellement.

Il est souvent nécessaire de prendre rendez-vous avec les acheteurs. Pour des raisons de politesse, il convient ordinairement de commencer par le directeur des achats ou son équivalent et, par son intermédiaire, d'entrer en contact avec les acheteurs après avoir pris rendez-vous.

Il importe de procéder à une présentation complète dès la première visite. Il faudra donc se munir de documentation, de devis, d'échantillons, si possible, et d'une liste complète des prix, de même que des renseignements sur la livraison et le contrôle de la qualité dont a besoin un acheteur pour comparer les fournisseurs entre eux. Beaucoup d'acheteurs gardent des dossiers à jour sur leurs fournisseurs; on créera donc une impression favorable si l'on fournit dès la première visite, un résumé où figurent les renseignements suivants :

- vos nom, adresse et numéro de téléphone;
- nom, adresse et numéro de téléphone du représentant local, s'il y a lieu;
- date de fondation de la société;
- importance de l'usine;
- nombre d'employés;
- principaux produits;
- emplacement de l'usine;
- description du matériel et des installations de production;
- moyens de transport;
- volume approximatif des ventes annuelles;
- liste de clients représentatifs;
- solvabilité de la société.

Cependant, avant de visiter le territoire, nous vous suggérons d'écrire au Consulat général du Canada, 2001 Bryan Tower, Suite 1600, Dallas, Texas, 75201, USA, afin d'obtenir des renseignements préliminaires sur les débouchés locaux. Veuillez préciser les renseignements suivants dans votre lettre :

- 1) un résumé de votre expérience passée au sein de ce territoire;
- 2) le réseau de distribution désiré;
- 3) les prix en dollars américains, f.o.b. à l'usine et c.a.f. Dallas ou dans un port américain;
- 4) les délais de livraison à partir de la date de la commande;
- 5) les garanties offertes;
- 6) le pourcentage de commission accordé au représentant du fabricant ou le pourcentage d'escompte accordé au distributeur.

Visites réciproques

Beaucoup d'organismes d'achat vérifient personnellement les installations des nouveaux fournisseurs avant de conclure des affaires à long terme avec ceux-ci. Même s'ils ne viennent pas, c'est une bonne stratégie de les inviter quand même.

Relance de la visite initiale

Plus que leurs homologues canadiens, les acheteurs américains s'attendent à des visites fréquentes, parfois même toutes les deux semaines pour certaines périodes de l'année d'achat. Bien que certaines firmes canadiennes n'aient pas d'équipe de vente assez nombreuse pour y parvenir, ce problème peut être surmonté en désignant un représentant de fabricant ou en vendant, selon les circonstances, par l'entremise des courtiers, des revendeurs ou des distributeurs.

Les prix

Il convient de donner le prix en magasin, à l'entrepôt, à l'usine ou dans un port américain ainsi que le prix f.o.b. à l'usine canadienne, à l'exclusion des taxes canadiennes de vente et d'accise. Indiquez toujours les prix en dollars américains à moins qu'on ne vous demande expressément le contraire. Le prix des marchandises livrées devrait comprendre les frais de transport, les droits de douane, s'il y a lieu, les droits

de courtage et l'assurance. La façon de présenter les prix doit être semblable à celle qui est utilisée aux États-Unis. On ne peut s'attendre à ce que les acheteurs comprennent les droits de douane ou les autres questions propres aux transactions internationales. C'est la responsabilité exclusive de l'exportateur canadien et la base même de la participation au commerce international.

Il se peut que les acheteurs américains ne fournissent pas aux exportateurs canadiens l'occasion de renégocier les prix de départ comme ceux-ci en ont l'habitude au Canada. C'est que les acheteurs américains doivent souvent respecter des dates limites et des prix cibles plus rigides. Par conséquent, ils devront sans doute considérer la première offre comme définitive.

Représentant du fabricant

Aux États-Unis, on emploie plus souvent qu'au Canada un agent à la commission ou un représentant de commerce. Grâce à leur éducation, leur formation et leur expérience, les bons représentants sont extrêmement compétents. Ils connaissent leurs clients et visitent régulièrement non seulement les acheteurs, mais les agents chargés des aspects techniques, de l'étude et du contrôle de la qualité. Parmi les avantages qu'offre l'utilisation du représentant, mentionnons le facteur économique, les relations plus étroites avec les acheteurs et les contacts sociaux. Enfin, ils sont sur les lieux en cas de difficultés. Du reste, ils comprennent mieux les nuances locales des usages commerciaux du Sud-Ouest et atténuent l'aspect "étranger" de l'approvisionnement aux sources canadiennes. Le Consulat général du Canada à Dallas connaît la majorité des représentants de fabricants de la région et peut souvent en recommander aux manufacturiers canadiens.

Livraison

La livraison doit, bien entendu, correspondre exactement aux spécifications du client, qui sont très strictes. De nombreuses firmes américaines ne gardent qu'un minimum de stocks correspondant à un ou deux jours de travail; un retard de quelques heures peut les obliger à fermer leurs portes. Les retards sont donc le moyen le plus sûr de ne pas recevoir de nouvelles commandes.

IV. SERVICES AUX EXPORTATEURS

Banques

Les banques canadiennes suivantes ont des représentants permanents au Texas :

**Banque Canadienne
Impériale de Commerce**
2750 One Main Place
Suite 818
Dallas, Texas 75250, USA
Tél. (214) 748-5187

Banque Toronto-Dominion
Houston Club Building
Suite 1717
Houston, Texas 77002,
USA
Tél. (713) 227-6181

Banque Royale du Canada
Diamond Shamrock Tower
Suite 1230
Dallas, Texas 75201, USA
Tél. (214) 741-1169

Banque Royale du Canada
Two Allen Center
Suite 2330
Houston, Texas 77002,
USA
Tél. (713) 654-7194

Banque de Montréal
1 Houston Center
Suite 1106
Houston, Texas 77010,
USA
Tél. (713) 652-2027

**Banque Mercantile
du Canada**
Plaza of the Americas,
L.B. 366
Suite 1660
Dallas, Texas 75201, USA
Tél. (214) 651-7148

**Banque de Nouvelle-
Écosse**
2430 Two Shell Plaza
Houston, Texas 77002,
USA
Tél. (713) 224-5624

**Banque Canadienne
Impériale de Commerce**
Two Houston Center
Suite 1110
Houston, Texas 77010,
USA
Tél. (713) 658-8400

Ces représentants sont en liaison constante avec des correspondants bancaires dans tout le Sud-Ouest mais ne s'occupent pas des transactions quotidiennes. Ils peuvent cependant vous être utiles en vous fournissant des renseignements sur le marché ou sur le crédit, en vous communiquant les noms des person-

nes à voir et en vous préparant des lettres de recommandation.

Au Canada, les banques possèdent évidemment des divisions internationales dont le rôle est d'aider les exportateurs.

Veillez consulter le chapitre VII de la présente publication (Adresses utiles) pour obtenir une liste des banques et des courtiers en douane les plus importants du Sud-Ouest qui desservent ce territoire commercial.

Brevets, marques de commerce et droits d'auteur

Vous pouvez obtenir auprès du Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 20302, USA, au prix de 20 ¢, une brochure très instructive intitulée "General Information Concerning Patents".

Brevets

Toutes les transactions avec le *Patent Office* doivent se faire par écrit et les lettres doivent être adressées au Commissioner of Patents, Washington, D.C. 20231, USA.

Les lois américaines régissant les brevets ne tiennent pas compte de la nationalité de l'inventeur. Toutefois, à quelques exceptions près, ce dernier doit présenter lui-même sa demande de brevet et signer les documents.

La plupart des inventeurs utilisent les services de personnes connues sous le nom de "patent attorneys" ou "patent agents". Le *Patent Office* ne peut recommander aucun de ces derniers mais il publie par États, par villes et par pays étrangers, une liste de tous ceux qui cherchent de nouveaux clients.

Marques de commerce

La marque de commerce est le nom ou le symbole utilisé dans le commerce des marchandises indiquant leur provenance. Les droits attachés aux marques de commerce empêchent quiconque d'utiliser le même nom pour la même marchandise mais ne l'empêchent pas de fabriquer le même produit avec une autre marque de commerce.

Vous trouverez dans la brochure intitulée "General Information Concerning Trademarks", disponible sur demande au *Patent Office*, certains renseignements généraux concernant les marques de commerce et la façon de les faire enregistrer.

Droits d'auteur

Les droits d'auteur protègent les écrits d'un auteur contre les plagiat. Les oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et les autres oeuvres artistiques sont protégées par la Loi sur les droits d'auteur qui, dans certains cas, confère également des droits exclusifs d'interprétation et d'enregistrement. Les droits d'auteur couvrent la forme d'expression plutôt que le contenu de l'oeuvre. Nous vous signalons que les droits d'auteur sont enregistrés au *Copyright Office* à la Bibliothèque du Congrès et qu'ils ne tombent aucunement sous l'autorité du *Patent Office*. Pour tout renseignement à ce sujet, veuillez vous adresser au Register of Copyrights, Library of Congress, Washington, DC. 20540, USA.

Licences et entreprises conjointes

Si vous désirez commercialiser une invention ou un produit breveté aux États-Unis sous le régime mixte de la licence ou en vertu de tout autre accord, il existe plusieurs firmes spécialisées en brevets et en commercialisation. Le Consulat général du Canada à Dallas se fera un plaisir de vous fournir les noms de ces maisons.

Litiges commerciaux

En cas de conflit, la société canadienne n'a qu'à s'adresser au Conseil canadien, Chambre de commerce internationale, a/s Chambre de Commerce, 1080, côte du Beaver Hall, bureau 712, Montréal (Québec) H2Z 1T2.

V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS

Exportations américaines au Canada

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

Documents d'exportations canadiennes

Les marchandises canadiennes exportées aux États-Unis, y compris les marchandises américaines renvoyées au pays, doivent être accompagnées de la formule d'exportation B-13 des douanes canadiennes, lesquelles exigent normalement trois exemplaires de la formule au moment de l'exportation, dont l'un est retourné à l'exportateur. Il est à noter que les Douanes canadiennes disposent d'un système de rapports sommaires mensuels à l'usage des grands exportateurs. On peut obtenir de plus amples renseignements sur ce système et se procurer des formules B-13 auprès des 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 renseignement sur l'accès au marché; la documentation douanière, 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, il est vivement conseillé aux exportateurs canadiens de s'informer sur les conditions d'accès au marché américain en s'adressant à la :

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

Tél. (613) 996-5471

La Direction 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.

La Direction peut en outre fournir aux exportateurs canadiens des renseignements et de l'aide concernant 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 d'autres questions relatives à l'accès au marché américain.

Classification tarifaire, documentation et règlements relatifs aux douanes américaines

Demande de décision officielle concernant la classification tarifaire

La Direction des affaires tarifaires peut, au nom d'un exportateur canadien, obtenir du service des douanes américaines 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, par conséquent, sur lesquels le service des douanes américaines ne s'est pas encore prononcé). 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 une décision doit fournir sans faute tous les éléments suivants :

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

REMARQUES:

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

Demande d'avis interne

En vertu des règlements des douanes américaines, les questions relatives aux transactions en cours ou conclues doivent être résolues par la procédure d'avis interne au poste d'entrée où la marchandise a été déclarée. La *demande d'avis interne* peut être présentée par l'importateur ou son courtier en douanes. Le bureau de district des douanes américaines examinera la demande et informera l'importateur de tout point sur lequel il n'est pas d'accord.

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

Les demandes adressées à la Direction 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 délivrés par les douanes américaines;
- 2) un compte rendu de *tous* les aspects commerciaux de la transaction, généralement établi selon les grandes lignes de la demande de décision officielle concernant la classification tarifaire.

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

Demande d'examen de contestation

La Direction 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 rensei-

gnements additionnels suivants doivent aussi être soumis à la Direction 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, avec tous les documents à l'appui, et les renseignements exigés pour présenter une demande d'avis interne.

Inscription des marchandises à la douane

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

Dans le cas du transport avec acquit-à-caution à un poste de douane intérieur, une déclaration de transport immédiat doit être remplie au poste d'arrivée par le consignataire, le transporteur, le courtier en douanes américain ou toute autre personne qui s'intéresse à l'importation de ces marchandises. Lorsque l'exportateur canadien est responsable du passage des marchandises aux douanes américaines, il peut trouver avantageux de déclarer les produits de consommation au poste d'entrée 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'entrée 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 connais-

sement 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 douanières. 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'importation.

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

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

La documentation

En général, les seuls documents requis lorsqu'on fait un envoi aux États-Unis sont un connaissance ou une lettre de transport aérien, ainsi qu'une facture spéciale des douanes américaines (5515) et une facture commerciale. Il est préférable de se servir d'une machine à écrire pour remplir ces documents; ils doivent être lisibles.

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

Le connaissement ou la lettre de transport aérien

Les autorités douanières américaines exigent habituellement un connaissement ou une lettre de transport aérien pour l'envoi de marchandises canadiennes, mais elles acceptent le reçu d'expédition si elles constatent que les documents normalement exigés n'ont pas été délivrés. La douane permet l'inscription et la mainlevée des marchandises sans 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.

La facture

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

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

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

Liste de colisage

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

Acquittement des droits

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

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

Importation temporaire en franchise

Certains articles qui ne sont pas importés pour la vente, ou qui le sont pour vente moyennant approbation, peuvent entrer aux États-Unis en franchise, sur

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

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

Ces articles comprennent notamment :

- les articles servant aux réparations, aux modifications et à la transformation, mais non à la fabrication;
- les modèles de vêtements féminins fabriqués par les manufacturiers;
- les articles servant de modèles aux illustrateurs et aux photographes aux fins d'illustration seulement;
- les échantillons;
- 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 de l'article 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 pour participer à des courses ou à toute autre épreuve déterminée;
- les locomotives et le matériel de chemin de fer servant au dégagement des voies, à la lutte contre les incendies ou aux réparations d'urgence sur les voies ferrées;
- les contenants de gaz sous pression et autres contenants et articles servant à couvrir ou à contenir des marchandises au cours du transport et pouvant être réutilisés aux mêmes fins;
- l'équipement professionnel, les outils de travail, les pièces de réparation pour l'équipement ou les

outils admis dans cette catégorie, ainsi que le matériel de camping, importés par ou pour des non-résidents à leur intention pendant qu'ils séjournent temporairement aux États-Unis;

- les articles de conception spéciale servant temporairement et exclusivement à la production d'articles d'exportation;
- les animaux et la volaille devant servir à la reproduction ou être utilisés dans des expositions ou des concours;
- les décors de théâtre, les accessoires et les costumes que transportent avec eux les propriétaires ou les directeurs de troupes de théâtre;
- les oeuvres d'art, photographies, matériel philosophique ou scientifique apportés aux États-Unis par des artistes professionnels, des conférenciers ou des scientifiques étrangers pour leur usage personnel dans des expositions et des campagnes de promotion d'art, de science et d'industrie;
- les automobiles, châssis, carrosseries et pièces finies, non finies ou détachées ne devant servir qu'à des fins d'exposition; le cautionnement d'importation temporaire se limite à six mois pour ces articles, le délai ne pouvant être prolongé.

Les échantillons commerciaux

Les échantillons commerciaux que l'on transporte avec soi peuvent être admis au pays et inscrits sur la déclaration de bagages. Dans ce cas, il faut fournir une liste descriptive précise ou une facture douanière américaine spéciale. Le cautionnement personnel du voyageur 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 perd ce privilège lors des voyages suivants.

Droits antidumping et droits compensateurs

En raison de la complexité de ces droits, les exportateurs sont invités à communiquer avec la Direction générale des relations avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures, qui répondra à toutes vos questions.

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

Droits antidumping

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

Une enquête sur le dumping doit être menée dans des délais précis :

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

(2) Dans les 45 jours suivant la date à laquelle une plainte 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 plainte 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 ou de liquider toutes les inscriptions de marchandises visées par la décision. De plus, un droit provisoire, sous forme de dépôt en espèces ou de cautionnement équivalant au montant estimatif de la différence entre la valeur marchande du produit étranger et le prix du produit américain, est exigé pour l'inscription des marchandises concernées.

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

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

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

Droits compensateurs

En vertu du statut américain sur les droits compensateurs, des droits supplémentaires peuvent être imposés sur les articles importés aux États-Unis, qu'ils soient ou non passibles de droits de douane, s'il y a eu prime ou subvention pour leur fabrication, leur production ou leur exportation. Tous les cas sont toutefois susceptibles d'une décision de préjudice de la part de l'ITC. L'enquête est sujette aux mêmes délais que celle concernant les droits antidumping. La décision du secrétaire au Commerce concernant la subvention et la décision de préjudice prise par l'ITC peuvent faire l'objet d'un appel devant le tribunal américain du commerce international (U.S. Court of International Trade).

Pour toute difficulté se rapportant à ce statut, les exportateurs sont invités à communiquer dans les plus brefs délais avec la Direction générale des relations avec les États-Unis du ministère des Affaires extérieures.

Marquage des marchandises

Nom du pays d'origine

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

Certains petits instruments et ustensiles doivent être marqués à l'étampe, par lettrage moulé, par gravure ou au moyen de plaques métalliques solidement fixées aux articles. Le service des douanes américaines peut exempter certains articles de cette obligation; dans ce cas, le contenant doit être identifié correctement.

Indication de la composition

Tout produit contenant de la laine (sauf les moquettes, les tapis, les carpettes, les tapisseries d'ameublement ou les articles fabriqués plus de 20 ans avant l'importation) doit clairement indiquer : 1) le nom du fabricant ou de la personne qui le commercialise; 2) le pourcentage de chaque fibre contenue dans le produit; et 3) le pourcentage maximal du poids total des éléments non fibreux, de la doublure ou des matières frelatées. Si l'indication n'est pas suffisante, les douanes américaines pourront accorder la permission de la compléter sous leur surveillance.

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

Il faut indiquer, sur les articles en fourrure, le nom de l'animal et le pays d'origine de la fourrure, ainsi que le nom du fabricant ou du négociant. Il faut en outre préciser si ces articles sont usagés ou endommagés, décolorés, teints ou colorés artificiellement d'une quelconque façon et avec quelle partie principale du corps de l'animal ils sont faits (pattes, queues, ventres ou chutes de fourrure).

Étiquetage des produits alimentaires

Tous les produits alimentaires et pharmaceutiques, boissons, appareils médicaux, et produits de beauté importés sont inspectés par la *Food and Drug Admi-*

nistration (Administration des aliments et drogues) des États-Unis au moment de leur entrée dans le pays. Cette administration n'a pas le pouvoir de juger si un chargement est conforme aux règlements avant qu'il ne soit arrivé et soit présenté aux douanes américaines. Toutefois, elle se fait toujours un plaisir de conseiller les importateurs et les exportateurs sur les étiquettes qu'ils proposent ou de répondre à leurs questions. On peut aussi obtenir des conseils sur l'étiquetage des aliments en s'adressant à la Direction générale des relations avec les États-Unis, ministère des Affaires extérieures, à Ottawa.

Interdictions et restrictions à l'importation

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

Animaux

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

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

Végétaux et produits végétaux

L'importateur doit détenir un permis d'importation du ministère de l'Agriculture des États-Unis.

Certains règlements peuvent restreindre ou prohiber les importations.

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

Expéditions postales

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

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

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

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

Renvoi de marchandises américaines

Les produits américains peuvent être renvoyés en franchise aux États-Unis à condition de ne pas avoir augmenté 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, ajout de pièces, rénovation, nettoyage ou tout autre traitement qui ne change pas la nature de l'article, ni ne crée un article nouveau ou différent. Tout article de métal (sauf de métal précieux), fabriqué aux États-Unis, exporté pour subir certaines transformations et renvoyé aux États-Unis aux mêmes fins, est sujet à des droits de douane sur la valeur des transformations effectuées à l'extérieur du pays.

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

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

Droits de douane sur les contenants

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

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

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

VI. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LE SUD-OUEST AMÉRICAIN

Rien ne remplace un contact direct. L'échange de lettres vaut mieux que l'absence totale de communications, mais il n'intéresse guère l'homme d'affaires évolué du Sud-Ouest américain. Bref, il veut voir.

Services offerts par le délégué commercial

La Division commerciale du Consulat général du Canada à Dallas est en mesure de servir de liaison entre les hommes d'affaires canadiens et américains de la région. Elle recherche activement des débouchés pour le Canada dans son territoire et transmet ces renseignements aux entreprises qu'elle croit intéressées et prêtes à en profiter. Elle permet aux acheteurs et aux vendeurs éventuels de faire connaissance et les conseille au besoin. Elle peut effectuer, au nom des entreprises, des études de marché d'une ampleur raisonnable et elle peut recommander des agents, des distributeurs ou d'autres points de vente. Une salle du Consulat est à la disposition des Canadiens qui veulent montrer leurs produits et réaliser des expositions restreintes. Le Consulat est ouvert de 8 h 30 à 17 h, du lundi au vendredi.

Communiquez avec le délégué commercial

Lorsque vous préparez votre premier voyage d'affaires dans le Sud-Ouest, prévenez la Division commerciale du Consulat général de votre arrivée. Une bonne préparation accroît vos chances de succès.

Le moment propice

Le meilleur moment pour visiter Dallas est au printemps ou à l'automne. Évitez de venir pendant la période des fêtes et durant les mois de vacances, en juillet et août.

Moyens de transport

Avion

Air Canada offre maintenant des vols directs entre Montréal-Toronto et Dallas-Houston. Les compagnies suivantes offrent des vols entre certaines villes du Canada et du Sud-Ouest : American Airlines, Frontier Airlines, Delta Airlines, Republic Airlines, Eastern Airlines, Western Airlines.

Il existe également de nombreuses correspondances entre la plupart des grandes villes canadiennes et le Sud-Ouest des États-Unis. En raison des changements fréquents apportés aux horaires d'avions, nous vous recommandons de vous renseigner auprès d'un agent de voyage.

Train

Quoique le service ferroviaire entre le Canada et Dallas soit plutôt restreint, il existe à partir de Montréal jusqu'à la côte est des États-Unis, de Windsor à Chicago, et de Vancouver à la côte ouest des États-Unis.

Logement

Le Consulat sera heureux de s'occuper de vos réservations ou de vous recommander des hôtels dans cette région. Pour une chambre simple avec salle de bains, le tarif quotidien varie de 40 \$ au Holiday Inn à 75 \$ et 100 \$ par jour à l'hôtel Hyatt Regency, à Dallas.

VII. ADRESSES UTILES

Représentants canadiens fédéraux et provinciaux

Consulat du Canada

2001 Bryan Tower,
Suite 1600
Dallas, Texas 75201, USA
Tél. (214) 742-8031

Délégation du Québec

900 Adolphus Tower
1412 Main Street
Dallas, Texas 75202, USA
Tél. (214) 742-6095

Gouvernement de l'Ontario

Ministère de l'Industrie
et du Tourisme
Diamond Shamrock Tower
717 North Harwood Street,
Suite 1250
Dallas, Texas 75201, USA
Tél. (214) 748-0283

Compagnies de transport

Air Canada

Diamond Shamrock Tower,
Suite 1235
717 North Harwood Street
Dallas, Texas 75201, USA
Tél. (800) 621-6464
(214) 744-5880

Air Canada

16825 Northchase
Boulevard
Suite 550
Houston, Texas 77060,
USA
Tél. (713) 820-5588

General Agent, Canadian National Railways

6240 Hillcroft
Houston, Texas 77002,
USA
Tél. (713) 771-5871

American Airlines Inc. Freight Systems

P.O. Box 61047
D/FW Regional Airport,
Texas 75261, USA
Tél. (214) 574-3520

District Manager, Freight Traffic Canadian Pacific Railway

6065 Hillcroft, Suite 409
Houston, Texas 77081,
USA
Tél. (713) 772-7725

Emery Air Freight Corporation

P.O. Box 61328
D/FW Regional Airport,
Texas 75261, USA
Tél. (214) 574-6320

Roadway Express Inc.
200 North Beltline Road
Irving, Texas 75061,
USA
Tél. (214) 253-3611

Banques principales du Texas

Republic National Bank of Dallas
Pacific and Ervay Streets
Dallas, Texas 75201, USA
Tél. (214) 653-5000

First National Bank in Dallas
1401 Elm Street
Dallas, Texas 75201, USA
Tél. (214) 744-8000

Mercantile National Bank of Dallas
1704 Main Street
Dallas, Texas 75201, USA
Tél. (214) 741-4181

National Bank of Commerce
1525 Elm Street
Dallas, Texas 75201, USA
Tél. (214) 658-6111

Texas Commerce Bank
712 Main Street
Houston, Texas 77002,
USA
Tél. (713) 236-4865

First City National Bank of Houston
1001 Main Street
Houston, Texas 77002,
USA
Tél. (713) 658-6011

Bank of the Southwest
910 Travis
Houston, Texas 77002,
USA
Tél. (713) 751-6100

Courtiers en douane

Intermodal Service
9545 Katy Freeway
Houston, Texas 77024,
USA
Tél. (713) 464-6100

Harper Robinson and Company
1121 Walker
Houston, Texas 77002,
USA
Tél. (713) 224-5514

Darrell J. Sekin and Company
2710 Electronic Lane
Dallas, Texas 75220,
USA
Tél. (214) 350-7661

Arthur J. Fritz and Company
P.O. Box 19187
Oklahoma City,
Oklahoma 73144, USA
Tél. (405) 947-1516

**Arthur J. Fritz
and Company**

Air Freight Division
P.O. Box 1749
Grand Prairie, Texas 75051,
USA
Tél. (214) 641-0020

**Albuquerque Brokerage
Co. Inc.**

International Airport
Albuquerque, New
Mexico 87105, USA
Tél. (505) 842-0842

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

ANNEXE

Données générales

Exportations canadiennes à destination
de l'Arkansas, du Kansas, de la Louisiane,
de l'Oklahoma, du Texas et du
Nouveau-Mexique en 1981

(en milliers de dollars canadiens)

	Arkansas	Kansas	Louisiane	Oklahoma	Texas	Nouveau- Mexique	Total
Animaux vivants	1	1 687	17	231	1 317	65	3 318
Aliments, aliments pour animaux, boissons et tabac	1 015	5 066	5 402	2 486	16 032	624	30 625
Matières brutes, non-comestibles	3 485	2 266	7 817	105 544	71 382	325	190 819
Demi-produits, non comestibles	39 195	103 173	95 582	74 783	615 783	10 069	938 585
Produits finis non comestibles							
Machines industrielles	10 701	17 317	22 640	74 345	290 742	7 961	423 706
Machines agricoles et tracteurs	11 083	43 703	6 909	18 197	35 818	2 097	117 807
Matériel de transport	8 372	328 991	15 474	55 210	256 214	30 073	694 334
Autre matériel et outils	7 003	6 393	8 637	8 619	115 674	3 034	149 360
Biens personnels et équipement ménager	5 421	1 630	433	551	5 983	194	14 212
Divers produits finis	1 240	1 398	3 622	1 541	13 853	920	22 574
Total, produits finis non comestibles	43 821	399 433	57 715	158 465	718 284	44 279	1 421 997
Transactions spéciales, commerce	115	7 613	10 375	44 371	97 571	3 255	163 300
Total, exportations canadiennes	87 631	519 238	176 909	385 880	1 520 369	58 617	2 748 644

Principales exportations canadiennes, 1981
(en millions de dollars canadiens)

Arkansas

Bois de construction résineux	7,5
Éléments chimiques	3,5
Moissonneuses-batteuses et pièces	4,5
Autres articles personnels et ménagers	4,7

Kansas

Bois de construction résineux	33,3
Produits du pétrole et de la houille	15,9
Moissonneuses-batteuses et pièces	16,9
Tracteurs	13,3
Aéronefs, moteurs et pièces	270,6
Pièces de véhicules automobiles, sauf les moteurs	31,6

Louisiane

Perceuses; machines d'excavation, d'extraction minière	7,9
Bois de construction résineux	10,2
Produits chimiques organiques	13,9
Autres alliages de fonte et d'acier	24,1
Machines et équipement de manutention de matériaux	5,9
Produits du pétrole et de la houille	14,5

Nouveau-Mexique

Bois de construction résineux	3,3
Perceuses; machines d'excavation, d'extraction minière	5,5
Autres véhicules automobiles	10,2
Pièces de véhicules automobiles, sauf les moteurs	18,9

Oklahoma

Minerais et concentrés radioactifs	99,9
Bois de construction résineux	11,3
Bardeaux et bardeaux fendus	5,9
Produits du pétrole et de la houille	16,7
Autres alliages de fonte et d'acier	20,3
Perceuses; machines d'excavation, d'extraction minière	61,7
Moissonneuses-batteuses et pièces	7,9
Pièces de véhicules automobiles, sauf les moteurs	23,2

Texas

Bois de construction résineux	89,3
Produits chimiques organiques	170,6
Autres alliages de fonte et d'acier	106,7
Produits de base de transformation des métaux	39,3
Perceuses; machines d'excavation, d'extraction minière	164,9
Pièces de véhicules automobiles, sauf les moteurs	58,2
Aéronefs, moteurs et pièces	88,0
Autres machines industrielles d'utilisation générale	50,4

Canada

KANSAS

WICHITA

NOUVEAU-MEXIQUE

ALBUQUERQUE

TULSA

ARKANSAS

OKLAHOMA CITY

OKLAHOMA

LITTLE ROCK

FORT WORTH

DALLAS

SHREVEPORT

LOUISIANE

EL PASO

TEXAS

BATON ROUGE

AUSTIN

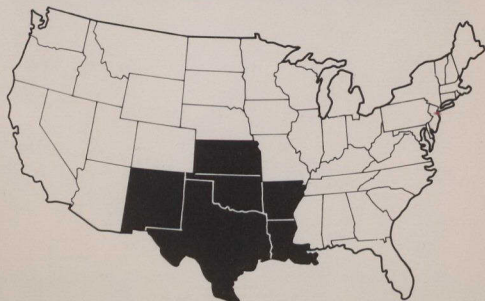
NOUVELLE-ORLÉANS

SAN ANTONIO

HOUSTON

GOLFE DU MEXIQUE

0 250 500 750 km



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084926 6

Storage

HF 1010 .G85U7114 1982 STORAGE

Etats-Unis (Etats du Sud-Ouest),

guide de l'exportateur canadien. --

15234109



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada