

# ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DE L'OUEST)

*Guide de  
l'exportateur canadien*

stor  
HF  
1010  
.G85U7214  
1982  
STORAGE

# ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DE L'OUEST)

*Guide de  
l'exportateur canadien*

(Also available in English)

MAIN  
HF  
1010  
G85U7214  
1982  
STORAGE

# ÉTATS-UNIS

(ÉTATS DE L'OUEST)

## Guide de l'exportateur canadien

DÉLÉGATION COMMERCIALE:  
LOS ANGELES

TERRITOIRE:  
l'Arizona, la Californie (10 comtés du Sud), le comté  
de Clark au Nevada

DÉLÉGATION COMMERCIALE:  
SAN FRANCISCO

TERRITOIRE:  
la Californie (moins les 10 comtés du Sud), le Colo-  
rado, Hawaï, le Nevada (moins le comté de Clark),  
l'Utah et le Wyoming

DÉLÉGATION COMMERCIALE:  
SEATTLE

TERRITOIRE:  
l'Alaska, l'Idaho, l'Oregon et le Washington

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

15-23A-111



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

**RENSEIGNEMENTS:**

Division commerciale  
Consulat général du Canada  
510 West Sixth Street  
Los Angeles, CA 90014, USA

Tél. (213) 627-9511

Télex: 00674119 (DOMCAN LSA)

Division commerciale  
Consulat général du Canada  
One Maritime Plaza  
Alcoa Building, Suite 1100  
Golden Gateway Center  
San Francisco, CA 94111, USA

Tél. (415) 981-2670

Télex: 0034321 (DOMCAN SFO)

Division commerciale  
Consulat général du Canada  
412 Plaza 600  
Sixth and Stewart  
Seattle, WA 98101, USA

Tél. (206) 223-1777

Télex: 032-8762 (DOMCAN SEA)

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

Tél. (613) 995-8303

Télex: 053-4124

# TABLE DES MATIÈRES

	Page
I. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	4
II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE	10
III. LA VENTE DANS LES ÉTATS DE L'OUEST	20
IV. POSSIBILITÉS D'EXPORTATION CANADIENNE	25
V. DOCUMENTS ET RÈGLEMENTS DOUANIERS	42
VI. SERVICES AUX EXPORTATEURS	59
VII. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LES ÉTATS DE L'OUEST	67
VIII. ADRESSES UTILES	70
IX. STATISTIQUES	87

---

# I. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

---

## Superficie, géographie et climat

### Californie

La Californie du Nord a une superficie de 258 123 km<sup>2</sup>; les neuf comtés qui encerclent la baie de San Francisco en forment le grand centre de population. La baie, l'un des plus remarquables ports du monde, couvre une superficie de 1 164 km<sup>2</sup>; sa largeur varie entre 4,8 km et 19,3 km et sa longueur atteint 77 km.

Les 10 comtés de la Californie du Sud ont une superficie de 152 751 km<sup>2</sup>. Los Angeles, Long Beach et San Diego possèdent de grands ports qui jouent un rôle important dans le commerce international de la Californie.

Les 112 088 km<sup>2</sup> de la vallée centrale de la Californie du Nord constituent la formation géologique prédominante de l'État. La largeur de la vallée varie entre 32 et 97 km et sa longueur atteint 644 km; cette riche région agricole a fait de la Californie l'État agricole le plus important du pays depuis trois décennies. En outre, la Californie s'enorgueillit des points le plus élevé et le plus bas des 48 États non isolés du pays; ces points se trouvent à seulement 138 km l'un de l'autre: le Mont Whitney à 5 418 m et la vallée de la Mort à 86 m au-dessous du niveau de la mer.

En général, la Californie jouit d'un des climats les plus agréables et supportables du monde. Los Angeles passe devant la région de la baie de San Francisco pour les jours ensoleillés. En janvier, la température moyenne de Los Angeles est de 13°C, comparativement à celle de San Francisco qui s'établit à 10°C. Pendant l'été, Los Angeles enregistre une température moyenne de 23°C dans un rayon de 32 km de la ville.

La saison de précipitations légères dans la Californie du Nord débute en octobre pour se terminer en avril, tandis que la période de pluies occasionnelles en Californie du Sud va de novembre à mars.

### **Arizona**

Avec sa superficie de 295 000 km<sup>2</sup>, l'Arizona est en étendue le sixième État des États-Unis. Bien qu'il soit situé dans la "ceinture de soleil" du Sud-Ouest, il est considéré comme un État des Rocheuses. Il comprend trois zones topographiques distinctes: une région montagneuse qui s'étend en diagonale depuis le nord-ouest jusqu'au sud-est, la région des plateaux élevés au nord-est, des vallées désertiques et des chaînes de montagnes basses au sud-ouest. Chacune de ces régions possède des caractéristiques climatiques qui sont des variantes du climat général de l'Arizona, soit des étés secs et brûlants et des hivers secs et chauds. La température moyenne annuelle à Phoenix, métropole et capitale de l'État, est de 21°C. Les précipitations moyennes à Phoenix sont de 17,5 cm par année.

### **Colorado**

Le Colorado, d'une superficie de 271 042 km<sup>2</sup>, a une population de quelque 2 170 000 habitants. Généralement considéré comme un État principalement montagneux, la moitié de son territoire consiste en fait en des plaines très fertiles. Il s'agit d'un État d'une beauté pittoresque et au climat modéré. Le Colorado est actuellement un des États qui connaissent une croissance économique et démographique des plus rapides. La capitale, Denver, a une population de 553 435 habitants.

### **Utah**

L'Utah est un État à la topographie très variée qui comprend des plaines désertiques et les majestueuses montagnes Rocheuses. Sa population, de 1 307 000 habitants, vit surtout dans la région du "Wasatch Front". L'État a une superficie de 220 776 km<sup>2</sup>, et l'on y trouve certains des plus beaux parcs naturels des États-Unis. La capitale, Salt Lake City, est également la plus grande ville de l'État.

## Nevada

Le Nevada, qui est l'État le plus célèbre des États-Unis pour les divertissements, est une des destinations préférées des touristes canadiens. D'une superficie de 286 299 km<sup>2</sup>, il est situé dans une des parties les plus arides des États-Unis. Sa population, de 80 000 habitants, habite principalement les grands centres urbains de Las Vegas, Reno et la capitale, Carson City. Le comté de Clark dans le Sud comprend 60 % de la population de l'État alors que son industrie du divertissement compte pour 75 % du chiffre total de l'État. La production industrielle du comté ne constitue cependant que 25 % du total dans le Nevada.

## Wyoming

Le Wyoming a une population de quelque 406 000 habitants, dont 40 914 habitent à Cheyenne, la capitale, et 50 900 à Casper, ville en plein essor à cause de ses ressources énergétiques. Il s'agit d'un État aux contrastes géographiques puisqu'on y trouve les majestueuses Rocheuses et la plaine, où derricks et bétail cohabitent en harmonie. Cela fait de l'État un centre d'intérêt touristique à longueur d'année. Le Wyoming, d'une superficie de 253 597 km<sup>2</sup>, est situé au coeur du "midwest" américain.

## Hawaï

Les îles Hawaï se situent au milieu de l'océan Pacifique, soit à 3 682 km de leur plus proche voisin, la Californie. L'État est formé d'une chaîne de huit grandes îles (dont sept sont peuplées) et 124 îlots. La superficie d'Hawaï est de 16 699 km<sup>2</sup>. Cet État se distingue ainsi des autres par sa position géographique et ses activités économiques. Sa situation lui a permis de devenir le carrefour du Pacifique.

Les îles sont effectivement les sommets visibles de montagnes volcaniques. Le Mauna Kea, 4 204 m, et le Mauna Loa, 4 169 m au-dessus du niveau de la mer, sont les sommets dominants; ils se trouvent sur la plus grande île de l'archipel.

Grâce à des températures qui se situent entre 18°C et 29°C, les activités extérieures et un mode de vie décontracté sont de mise. La précipitation varie beaucoup; la moyenne annuelle à Honolulu n'atteint que 56 cm par an, tandis qu'elle s'élève à environ 398 cm à

Hilo. En outre, des vents alizés rafraîchissants soufflent près de 90 % du temps.

### **Washington**

Le pittoresque État côtier de Washington couvre une superficie de 176 549 km<sup>2</sup>, ce qui le classe au 20<sup>e</sup> rang des États américains. La chaîne des Cascades divise l'État en deux régions distinctes. La majorité de la population vit dans la partie occidentale, le long des rives du Puget Sound. Cette région est bordée des chaînes Olympiques à l'ouest et des Cascades à l'est. La végétation y est abondante et de nombreuses espèces d'arbres (surtout des sapins) atteignent des hauteurs spectaculaires en raison de la précipitation et du climat tempéré (côte maritime occidentale). Le Puget Sound, une grande étendue d'eau parsemée de nombreuses îles et de ports naturels, offre l'accès direct à l'océan Pacifique, depuis les principaux ports de Seattle et de Tacoma. Ces deux villes constituent en outre les principaux centres urbains de l'État. La deuxième région, située à l'est des Cascades, renferme un plateau semi-aride où la culture sèche (blé et autres grains) domine l'économie agricole de l'est de l'État.

L'État de Washington a deux climats : dans la région du Puget Sound, à l'ouest des chaînes des Cascades, le climat est doux, avec peu de neige mais une pluie abondante (les cieux sont très souvent couverts); à l'est des montagnes, le climat est plus continental, avec des étés chauds et secs et des hivers froids et secs.

### **Idaho**

L'Idaho est un État en forme de L d'une superficie de 216 413 km<sup>2</sup> couverte de montagnes boisées et de vastes étendues de plaines. Il s'agit d'un État très accidenté où l'on trouve des montagnes boisées dans le nord, des prairies et des canyons profonds dans le centre et des plaines traversées de rivières dans le sud.

Ses hivers généralement doux et ses étés chauds en font une région propice à l'agriculture. L'exploitation minière est la deuxième activité économique en importance de l'État.

## Oregon

L'Oregon, situé directement au sud du Washington, couvre une superficie de 251 083 km<sup>2</sup>, ce qui le place au 10<sup>e</sup> rang des États américains à ce chapitre. En outre, il est divisé en deux régions géographiques distinctes par la chaîne des Cascades. Comme dans l'État de Washington, la majorité de la population vit dans la partie occidentale, souvent appelée la région de la vallée Willamette. Boisées de conifères, de nombreuses régions de la vallée ont un accès direct à l'océan Pacifique par les fleuves Willamette et Columbia. Portland, la principale ville de l'Oregon, est également un port sur le fleuve Willamette. La deuxième région, à l'est des Cascades, est semi-aride, ressemblant beaucoup à l'Est du Washington.

Le climat en Oregon est similaire à celui du Washington, sauf qu'il est un peu plus doux.

## Alaska

L'Alaska s'étend sur 1 518 221 km<sup>2</sup>, ce qui lui donne le premier rang pour la superficie aux États-Unis. Cependant, il s'agit de l'État le moins peuplé. La région inférieure de l'État, connue sous le nom de Panhandle, longe la côte entre la Colombie-Britannique et l'océan Pacifique. C'est une région très montagneuse et boisée. La région inférieure de l'Alaska continental renferme des vallées et des plateaux, où est centré le gros de l'activité de l'État. La partie centrale de l'Alaska est parcourue par différentes chaînes de montagnes abruptes que domine l'un des plus hauts monts en Amérique du Nord, le mont McKinley à 6 198 m. L'Alaska a 8 878 km de côtes et touche quatre fuseaux horaires.

L'État de l'Alaska possède une vaste gamme de climats en raison de sa grande superficie. Dans le voisinage de la plus grande ville, Anchorage, le climat ressemble à celui de Montréal. Fairbanks jouit d'un climat semblable à celui de la région de Winnipeg. Juneau, situé dans le Panhandle, a un climat similaire à celui de Vancouver, recevant jusqu'à 400 cm de pluie par année.

## Jours fériés \*

**Nouvel an**— 1<sup>er</sup> janvier

**Anniversaire de Washington**— 3<sup>e</sup> lundi de février

**Jour du Souvenir**— dernier lundi de mai

**Jour de l'Indépendance**— 4 juillet

**Fête du Travail**— 1<sup>er</sup> lundi de septembre

**Jour de Christophe Colomb**— 2<sup>e</sup> lundi d'octobre

**Fête des Anciens combattants**— 11 novembre

**Action de grâces**— 4<sup>e</sup> jeudi de novembre

**Noël**— 25 décembre

\*Nous vous conseillons de consulter le Consulat général du Canada au sujet des jours fériés pour voir si cela peut entraver vos projets de visite.

Le Consulat général du Canada observe en tout 11 jours fériés dont certains sont d'origine américaine et d'autres des fêtes canadiennes.

## Heure locale

La Californie, le Nevada, le Washington, l'Oregon et le nord de l'Idaho observent l'heure du Pacifique. L'Arizona et l'Idaho (excepté pour le couloir entre le Montana et le Washington) observent l'heure normale des Montagnes. L'heure avancée entre en vigueur à 02h00, le dernier dimanche d'avril, et va jusqu'à 02h00, le dernier dimanche d'octobre.

L'Alaska et les îles Hawaï observent l'heure d'Hawaï-Alaska qui suit de trois heures l'heure du Pacifique. Hawaï a décidé de ne pas observer l'heure avancée.

## Poids et mesures

Voici les mesures américaines qui ne correspondent pas aux mesures en usage au Canada et les équivalents métriques :

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

Le courant électrique fourni au secteur résidentiel est de 115 volts, à 60 périodes en courant alternatif.

---

## II. ÉCONOMIE ET INDUSTRIE

---

### Territoire de Los Angeles

#### Aperçu

La Division commerciale du Consulat général du Canada à Los Angeles s'occupe des 10 comtés du sud de la Californie et de l'Arizona, ainsi que du comté de Clark au Nevada. Ce territoire comprend la partie sud-ouest de la "ceinture de soleil" américaine. Une des principales caractéristiques de cette région est l'arrivée massive de nouvelles entreprises de fabrication, surtout en technologie de pointe. Comme ce mouvement a déjà commencé il y a quelque temps dans le sud de la Californie, celle-ci possède une infrastructure industrielle étendue spécialisée surtout dans les secteurs de l'aérospatiale et de l'électronique.

D'autres régions de ce territoire ont, tout récemment encore, attiré l'attention de nouvelles entreprises, peut-être en raison de la montée en flèche du prix du logement en Californie et de la vive concurrence que se livrent des entreprises pour obtenir des travailleurs spécialisés. Les agglomérations de Phoenix, Tucson et Las Vegas sont devenues des pôles d'attraction industrielle au cours des dernières années. Phoenix en particulier est devenu un centre de fabrication électronique et, dans l'avenir, devrait rivaliser avec les régions de Boston et de San Francisco.

La population totale de ce territoire est de près de 26 millions d'habitants, c'est-à-dire encore plus que tout le marché de consommation canadien. Comparés à leurs concitoyens du reste des États-Unis, les consommateurs du sud-ouest peuvent être considérés comme étant riches, bien instruits, très ouverts aux modes et aux tendances nouvelles et fortement orientés vers les loisirs.

# Californie du Nord et du Sud

## Généralités

Bien qu'elle ne soit pas à l'abri de la récession, la base économique industrielle et agricole, hautement diversifiée en Californie, atténue les effets défavorables de tout recul économique. La forte mécanisation de l'industrie et de l'agriculture offre des débouchés aux produits de la technologie de pointe provenant du Canada. La grande population de l'État, qui correspond presque à celle du Canada, constitue un vaste marché pour les produits de consommation.

## Agriculture

La Californie se maintient au premier rang de la production agricole depuis 30 ans. Le revenu agricole brut dépasse actuellement 18 milliards de dollars américains par an, qui proviennent de plus de 250 exploitations commerciales de culture et d'élevage. Ces exploitations agricoles sont grandes et très mécanisées.

La vallée Impériale est la principale région agricole de la Californie du Sud et vient tout juste derrière la vallée centrale de la Californie du Nord; elle fournit 55 % de la production agricole de l'État.

## Transformation des aliments

En raison de l'importance de l'agriculture en Californie, il est facile de comprendre que la transformation des aliments s'avère une industrie prédominante. En réalité, il s'agit de l'activité manufacturière principale dans la région de la baie de San Francisco et de la vallée centrale; elle revêt aussi une grande importance en Californie du Sud où elle vient au troisième rang.

## Production minérale

La Californie est un importateur net de pétrole et de gaz naturel, mais elle possède une capacité de production considérable dans les deux domaines. Les régions du sud et du centre de l'État comptent pour 75 % de la production de ces produits. On extrait d'importants minéraux comme le boron, le sable, le gravier, le minerai de fer et la pierre. Le sel et le soufre sont produits dans la région de la baie de San Francisco.

## **Tourisme**

Le tourisme est reconnu comme une importante industrie en Californie. La diversité géographique et l'excellent climat, ainsi que de nombreuses attractions artificielles, attirent les touristes en vacances et en congrès, de tous les continents. Près de 8 millions de visiteurs séjournent en Californie tous les ans.

### **Industrie cinématographique et télévision**

Selon une récente étude portant sur la réalisation de longs métrages, d'émissions de télévision et de commerciaux en Californie, les dépenses totales engagées directement dans ces trois catégories s'élèvent à 841 millions de dollars américains.

La réalisation d'émissions de télévision coûte 135 millions de dollars américains et le coût des commerciaux est de l'ordre de 75 millions de dollars américains. Les auteurs de l'étude ont également évalué l'envergure directe et indirecte de l'industrie en se servant d'un coefficient de multiplication à long terme. Si l'on multiplie les coûts de réalisation dans ces trois catégories prises ensemble par ce coefficient, on obtient une portée économique de près de 4 milliards de dollars américains par année.

### **Aérospatiale**

La Californie du Sud est le pivot de l'industrie aérospatiale en plein essor des États-Unis, et cela a contribué, ces dernières années, à protéger l'économie de la région contre la récession. La NASA fait la moitié de ses dépenses en Californie. On y trouve des fabricants de fuselage (y compris Douglas, Northrop, Lockheed, General Dynamics et Rockwell) et des fabricants d'articles divers, comme des attaches et des systèmes de radar, qui approvisionnent des sociétés comme Boeing et Grumman. Malgré le fléchissement que connaît actuellement le marché de l'aviation civile, les perspectives sont excellentes en ce qui concerne l'aviation militaire. Compte tenu de l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense, et des obligations qui sont faites aux États-Unis en contrepartie des achats effectués par les Forces armées canadiennes, on peut dire qu'il existe d'excellentes possibilités pour les fournisseurs compétents de pièces et de matériel mécaniques, électriques et électroniques de précision. Environ 20 % des achats militaires aux États-Unis sont faits en Califor-

nie, alors que le tiers des contrats de R-D y sont adjugés.

## **Électronique**

L'industrie électronique a connu un essor phénoménal dans les comtés de Los Angeles, Orange et San Diego. Au cours des quelques dernières années, elle a crû à un taux annuel de près de 10 %. Elle est en voie de devenir la principale industrie. Dans la partie nord de l'État, où est situé Silicon Valley, elle se place au deuxième rang.

Avec la mise au point de systèmes électroniques perfectionnés, on s'attend à ce que ces marchés se transforment considérablement d'ici une dizaine d'années. On s'attend à ce que la demande vienne principalement des secteurs de la médecine, des banques, des réseaux de communication par satellite et des produits de consommation électronique. Les secteurs de la télématique et de la technologie de logiciel connaîtront aussi une expansion non négligeable. L'industrie des semi-conducteurs, plus spécialement dans le secteur des circuits intégrés, évoluera, croit-on, à un rythme encore plus rapide.

## **Arizona**

### **Généralités**

Les principales sources de revenu, en Arizona, sont la fabrication, le tourisme, l'exploitation minière et l'agriculture. En 1980, la production manufacturière de l'État, en valeur ajoutée, était de l'ordre de 5,6 milliards de dollars américains. Suivaient le tourisme et les voyages, évalués à 4,7 milliards, la production minière et la production agricole s'élevant respectivement à 2,4 milliards et 1,9 milliard. Au cours des années 70, la croissance démographique de l'État était le quadruple de la moyenne nationale. Les principaux facteurs qui ont joué à cet égard ont été la mise en exploitation d'entreprises de haute technologie et le fait que l'Arizona est un centre de prédilection pour les retraités.

On peut facilement supposer que l'attrait exercé par le climat de la ceinture de soleil de l'Arizona continuera d'avoir un effet marqué sur la croissance économique de l'État pour encore quelque temps.

## **Fabrication**

Un trait marquant de l'économie de l'Arizona est la croissance du secteur de l'électronique. On estime à 45 000 le nombre de personnes employées par des entreprises d'électronique dans la région de Phoenix, lesquelles réalisent un chiffre de vente annuel de 2,7 milliards de dollars américains. Les spécialistes estiment qu'en 1985 ou 1990, Phoenix sera un pivot de l'industrie électronique aussi important que les régions de la baie de San Francisco ou Boston. Parmi les grands fabricants qui sont installés à Phoenix, signalons Motorola, Honeywell, I.T.T., Digital Equipment Corporation, Intel, Siemens et Sperry.

## **Exploitation minière**

Le cuivre, qui est la principale ressource minière de l'Arizona, correspond à près de 80 % de la valeur totale de la production minière de l'Arizona et 65 % de la production américaine totale.

Suite aux hausses marquées du prix mondial du cuivre à la fin de 1978 et au début de 1979, les mines inactives ont été rouvertes et de nouveaux projets mis en chantier. La production de cuivre de 1979 fut donc de 56 % supérieure à celle de 1978.

## **Agriculture**

La production agricole de l'Arizona est répartie également entre la culture et l'élevage. Le coton est la principale culture, suivie des agrumes, des céréales, des grains de fourrage et des légumes. L'élevage et l'engraissement de bovins sont les principales activités en ce qui concerne le bétail.

## **Tourisme**

Parce qu'il jouit d'hivers chauds et secs, l'Arizona attire un nombre important de touristes, dont beaucoup de Canadiens qui veulent fuir le froid. Beaucoup d'entre eux résident en Arizona pour plus de six mois, ce qui augmente considérablement les revenus du tourisme.

## **Nevada (Comté de Clark)**

Le comté de Clark (i.e. la ville de Las Vegas) est réputé pour les divertissements qu'il offre. En raison de cela, Las Vegas est l'un des centres les plus

importants de congrès et d'expositions aux États-Unis.

Plusieurs salons commerciaux importants y ont lieu chaque année. De plus, la ville et ses banlieues ont démontré beaucoup de dynamisme dans leurs efforts en vue d'attirer de nouvelles industries chez elles.

## **Territoire de San Francisco**

*(voir la section précédente pour la Californie du Nord et du Sud)*

## **Hawaï**

Pour bien comprendre l'économie des îles Hawaï, il faut tenter de comprendre son climat agréable et sa beauté naturelle, son isolement, son unionisme militant et surtout sa position stratégique. Il s'agit de la porte d'accès du Pacifique pour les militaires américains.

### **Industrie**

La principale industrie dans les îles est le gouvernement fédéral, particulièrement en ce qui concerne les dépenses au titre des programmes de défense. Le tourisme vient en deuxième lieu : près de 4 millions de touristes viennent chaque année y jouir du soleil, du sable et de la mer. Le secteur de la fabrication, dont l'importance commence à croître, est assez limité, l'accent étant mis actuellement sur la transformation alimentaire et les produits de consommation.

### **Agriculture**

De nombreuses petites fermes produisent une vaste gamme de produits agricoles (des légumes et des fruits, dont les melons). Il faut signaler les papayes, les amandes de macadamia et le café. Quant à la canne à sucre et aux ananas, qui sont des produits de base, ils engendrent une vaste activité de fabrication en raison des différentes opérations de transformation.

# États des Rocheuses (Colorado, Wyoming et Utah)

## Généralités

Les États des Rocheuses sont actuellement en plein essor économique par suite d'une activité intense dans les secteurs de la prospection énergétique, de l'exploitation minière, de l'agriculture et d'une industrie électronique de plus en plus importante.

## Agriculture

L'agriculture demeure un secteur très important pour les trois États des Rocheuses, compte tenu de la demande sans cesse croissante, tant au pays qu'à l'étranger, de produits agricoles américains. Cela explique qu'on veuille renforcer et accroître la production agricole au cours des années 80. L'élevage continue de prédominer, bien que, ces dernières années, la culture ait sensiblement progressé.

## Énergie

Le nombre d'activités économiques liées à l'énergie a augmenté sensiblement depuis cinq ans et transformé la structure économique du Wyoming, du Colorado et de l'Utah. Le fait que le nombre de sociétés de prospection énergétique et de R-D ayant des bureaux à Denver soit passé, en cinq ans, de 350 à au-delà de 1000, est la preuve tangible de l'importance de ce facteur. L'emploi, dans les secteurs liés à l'énergie, a crû sensiblement après l'embargo du pétrole de 1973 et 1974, et a fait un autre bond quand les pays du Moyen-Orient eurent adopté une politique officielle sur le prix du pétrole par l'intermédiaire de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP). Le schiste bitumineux du Colorado et les sources traditionnelles de pétrole et de gaz naturel de l'Utah et du Wyoming constituent un excellent tremplin pour leur développement économique.

## Industrie manufacturière

L'industrie manufacturière a joué un rôle important dans l'Utah et le Colorado au cours des 15 dernières années et elle se développe rapidement dans le Wyoming. La structure de cette industrie a beaucoup évolué et s'oriente de plus en plus vers les secteurs perfectionnés, spatial et militaire, électronique et

pharmaceutique. Les secteurs de la transformation alimentaire, des accessoires ainsi que des produits en caoutchouc et en plastique, ont grandement souffert de la récession actuelle.

### **Production minière**

On exploite actuellement dans les États des Rocheuses plusieurs dépôts minéraux importants, notamment de molybdène, de tungstène, d'or, d'argent, de charbon et de minerai de fer, ce qui constitue un autre avantage important de cette région du pays. On s'attend à ce que l'emploi dans les secteurs de l'exploitation du charbon et des minéraux non métalliques croisse d'ici quelques années, parallèlement à la demande de charbon de qualité à faible teneur en soufre servant à la production d'électricité. On le retrouve dans les États de l'Utah, du Colorado et du Wyoming.

## **Territoire de Seattle**

### **Aperçu**

La conjoncture économique générale dans la région nord-ouest de la côte du Pacifique (Washington, Oregon, Idaho et Alaska) a généralement reflété, bien qu'à un moindre degré, la récession qui sévissait aux États-Unis. L'industrie forestière a connu des baisses dans la demande du bois d'oeuvre et de contre-plaqué, et la situation ne reviendra sans doute pas normale avant la baisse des taux d'intérêt. Du côté de l'agriculture (céréales, pommes de terre et fruits), on a connu plusieurs bonnes années.

La diversification de l'emploi dans les secteurs de fabrication secondaire a été un grand avantage pour ce territoire. Bien que la société Boeing ait vu le nombre d'emplois locaux passer à 80 000, sa position relative s'est affaiblie. L'essor est venu du secteur de l'électronique, de l'industrie du matériel de transport ferroviaire et routier, du matériel de construction, des industries de transport maritime (commerciale et de plaisance) et de la transformation alimentaire.

La région semble présenter des perspectives d'avenir intéressantes et l'on prévoit une croissance soutenue dans plusieurs secteurs industriels.

# Washington et Oregon

## Produits forestiers

L'industrie forestière est la principale source d'emploi dans les États de Washington et d'Oregon. Les secteurs du bois d'oeuvre et du contre-plaqué sont un baromètre fidèle du niveau d'activité dans le bâtiment national. La production des pâtes et papiers, qui utilise près de 8 % de la production des billots des deux États, en plus des copeaux et d'autres déchets, suit de près les fluctuations du produit national brut américain.

## Transports

L'entreprise qui mène, dans ce secteur, est la société Boeing, le plus grand fabricant mondial d'avions à réaction commerciaux, qui produit en outre des hydroglisseurs, des engins spatiaux et des missiles perfectionnés.

Le Washington et l'Oregon sont également le siège de sociétés qui construisent des camions de catégories 7 et 8 (pour gros travaux), du matériel roulant, des navires (militaires, commerciaux et de pêche), des chariots élévateurs ainsi que d'autres machines de construction et de l'équipement pour l'exploitation minière hors-route.

## Agriculture et transformation des aliments

L'agriculture et la transformation des aliments constituent ensemble les plus importants éléments de la base industrielle des États de Washington et d'Oregon. Le blé est la principale récolte commerciale, mais on y produit également d'importantes quantités de fruits et de légumes.

La transformation des aliments a ajouté une nouvelle dimension à l'emploi puisqu'il s'y fait une production très variée, par exemple des fruits et légumes, congelés et en conserves, de la farine de blé, des boissons de fruits et du poisson en conserves.

## Machinisme

Dans les États de Washington et d'Oregon, cette industrie produit surtout des machines utilisées par l'exploitation forestière, mais aussi de l'équipement de construction et d'exploitation minière ainsi que du matériel spécialisé.

Vu l'importance du secteur de la culture à sec, la demande de machines agricoles ne connaît pas de fléchissement.

### **Électronique**

Depuis quelques années, c'est l'industrie qui connaît la plus forte croissance dans la région; près de 45 000 personnes y travaillent dans les quatre États de la région nord-ouest de la côte du Pacifique. Non seulement les industries locales (Tektronix, Sundstrand, Data Control, Eldec, etc.) ont-elles crû, mais d'autres entreprises de la Silicon Valley sont venues les rejoindre (Hewlett-Packard, Wacker Siltronic, S.E.H. America, etc.).

## **Idaho**

### **Agriculture et transformation des aliments**

L'Idaho est l'État où l'on produit le plus de pommes de terre aux États-Unis et d'où viennent les pommes de terre surgelées "Ore-Ida". La culture à sec est également un élément important de l'économie de cet État.

### **Industrie minière**

La hausse des prix de l'argent et de l'or a stimulé l'exploitation minière. On a déjà entrepris les premiers travaux d'exploitation de plusieurs nouvelles propriétés minières dont le sous-sol renferme des métaux précieux ou communs, et les perspectives à long terme à cet égard sont fort intéressantes.

## **Alaska**

### **Industries primaires**

Les travaux de construction du pipeline de l'Alaska entrepris vers 1975 et la croissance résultant de ce secteur ont contribué à assurer une certaine stabilité à l'économie de cet État. Le gazoduc donnera vraisemblablement une nouvelle impulsion à celle-ci et entraînera la construction de raffineries.

### **Pêche**

Compte tenu de l'affaiblissement de la demande de saumon et de crabe ainsi que de celui des possibilités qui existaient quant à la pêche au poisson de fond tant aux États-Unis qu'à l'étranger, l'Alaska ne peut plus compter, comme elle l'a toujours fait, sur ces deux produits.

---

### III. LA VENTE DANS LES ÉTATS DE L'OUEST

---

Malgré le volume important de vente des produits canadiens qui existe déjà, cette région présente d'importantes possibilités supplémentaires pour les nouveaux exportateurs et pour les nouveaux produits canadiens. Les acheteurs américains s'intéressent à presque tous les produits qui sont concurrentiels sur les plans de la qualité, du caractère distinctif et du prix. En outre, beaucoup de sources d'approvisionnement américaines existantes sont plus éloignées de cette région que celles, éventuellement tout aussi concurrentielles, qui sont situées au Canada.

#### L'image du Canada

Les fournisseurs canadiens peuvent profiter du fait que beaucoup d'entreprises américaines ne considèrent pas les produits canadiens comme "étrangers" et qu'ils les achètent en facturant des services d'achat locaux. La proximité du marché, en plus des liens personnels et ceux des affaires, peuvent aider les Canadiens à défier la concurrence pour ce qui est des frais de transport et des délais de livraison, et leur permettre d'offrir aux clients le même prix que leurs rivaux américains. Mais pour que leurs produits soient acceptés, aux niveaux de la conception et de la qualité, les Canadiens doivent être disposés à faire toutes les démarches de commercialisation nécessaires.

Pour la Californie, la proximité du Canada, les rapports personnels et commerciaux, et la présence d'un très grand nombre de Canadiens et d'anciens Canadiens habitant la région rendent la population réceptive aux produits d'ici et l'incitent à les acheter comme s'il s'agissait de produits américains.

En raison de la proximité du Canada, d'une similitude de climat, d'industries communes et d'autres raisons historiques et géographiques, la population de l'Alaska, du Washington et de l'Oregon a toujours eu des sentiments amicaux envers les Canadiens. En outre, de nombreux Canadiens se sont établis dans la région du nord-ouest, ce qui fait que la bonne volonté

y règne. Les Canadiens et les produits canadiens y sont donc en général bien accueillis. En outre, les tensions qui surgissent inévitablement dans les relations canado-américaines semblent mieux comprises par le citoyen ordinaire de cette région que dans toute autre région des États-Unis et risquent moins de perturber l'activité commerciale quotidienne.

L'Alaska et le Canada, partageant des frontières, une géographie et un climat communs, se sont liés d'amitié, ce qui contribue à rendre un voyage d'affaires agréable. On se préoccupe de part et d'autre des questions énergétiques; la presse alaskienne est très sensibilisée à ce problème et en discute abondamment.

Les Canadiens constituent un élément important du tourisme aux îles Hawaï, se plaçant au troisième rang après les citoyens des États-Unis continentaux (60 %) et les Japonais (16 %). En 1981, les touristes canadiens aux îles représentaient 7 % des 3,8 millions de visiteurs qui ont séjourné une nuit ou plus.

Avant de venir aux États-Unis, les entreprises canadiennes devraient s'engager :

1. à poursuivre des affaires de façon soutenue;
2. à laisser une première impression bien positive, dans une mesure qu'elles n'envisageraient pas au Canada; et
3. à établir les prix, à livrer les marchandises et à soutenir de façon dynamique la concurrence avec les fournisseurs américains.

## Première visite d'affaires

La meilleure introduction est une visite personnelle. Bien qu'on puisse par la suite nommer un représentant ou un distributeur, il est préférable pour un fournisseur éventuel de rencontrer personnellement l'acheteur qui peut lui donner de gros contrats. Il importe de faire une présentation complète dès la première rencontre. Cette présentation devrait donc inclure de la documentation, des spécifications, des échantillons, si possible, ainsi que tous les renseignements sur les prix, la livraison et le contrôle de la qualité qui permettront à un acheteur de comparer vos services à ceux de ses fournisseurs actuels. Beaucoup d'acheteurs tiennent des dossiers à jour sur leurs fournisseurs. Vous ferez une impression encore

plus favorable si, à la première rencontre, vous fournissez les renseignements suivants :

- vos nom, adresse et numéro de téléphone;
- nom, adresse et numéro de téléphone du représentant de la région, s'il y a lieu;
- date de fondation de votre société;
- dimensions des installations;
- nombre d'employés;
- principal (principaux) produit(s);
- emplacement de l'usine ou des usines;
- description des usines et du matériel de production;
- description des installations et des procédures de contrôle de la qualité;
- moyens de transport;
- volume de ventes annuel approximatif;
- liste de clients représentatifs;
- renseignements sur votre solvabilité.

Nous vous recommandons toutefois, avant de vous rendre dans ce territoire, d'écrire au Consulat général du Canada chargé de l'État ou des États qui vous intéressent afin d'obtenir certains renseignements préliminaires sur les possibilités qui y existent. Votre lettre devrait renfermer les renseignements suivants :

- 1) un résumé de votre expérience antérieure dans ce territoire;
- 2) le circuit de distribution que vous désirez adopter;
- 3) les prix f.o.b. et aussi c.a.f. à destination ou vers un port d'entrée américain;
- 4) le délai de livraison depuis la date de réception de la commande;
- 5) la garantie que vous offrez;
- 6) les taux de commission au représentant du fabricant ou la structure de rabais offerte à un distributeur.

## Visites réciproques

Beaucoup d'acheteurs veulent voir personnellement les installations d'un nouveau vendeur avant de conclure un contrat d'achat. S'ils ne le font pas automatiquement, une invitation à le faire, de votre part, constitue une bonne stratégie de vente.

## Visites subséquentes

En général, les acheteurs américains s'attendent à recevoir plus de visites que les acheteurs canadiens, et peut-être faudra-t-il communiquer avec le client jusqu'à une fois par quinzaine. Bien que de nombreuses entreprises canadiennes ne disposent pas d'un personnel de vente pour ce faire, le problème peut être résolu en nommant un représentant du fabricant ou en ayant recours à des courtiers, des revendeurs ou des distributeurs, selon les situations.

## Les prix

Donnez toujours les prix de la marchandise livrée, soit à l'entrepôt ou à l'usine de l'acheteur, soit à un port d'entrée américain, ainsi que les prix au départ de l'usine canadienne non majorés des taxes de vente et des droits d'accise canadiens. Sauf indication contraire, *donnez toujours le prix en devises américaines.*

Le prix au débarquement devrait inclure les frais de transport, les droits de douane américaine, s'il y a lieu, les frais de courtage et d'assurance. Le prix devrait être présenté de la même façon que le font les fournisseurs américains. On ne peut s'attendre à ce que les acheteurs comprennent les droits de douane et d'autres questions particulières aux opérations internationales. Cette responsabilité incombe à l'exportateur canadien et est une des "charges" du commerce international.

Il se peut que les exportateurs canadiens ne puissent renégocier les prix initiaux, comme ils en ont l'habitude au Canada. Cela est dû au fait que les acheteurs américains travaillent souvent sous la contrainte de délais d'achat plus rigoureux et de prix cibles serrés. Par conséquent, ils doivent accepter la première offre comme si elle était finale.

## Le représentant du fabricant

Les hommes d'affaires américains ont davantage recours à des agents à commission ou représentants du fabricant que leurs homologues canadiens. Les représentants les plus réputés sont hautement compétents, grâce à leur éducation, leur formation et leur expérience. Ils connaissent leurs clients et leur rendent visite régulièrement, non seulement pour ce qui

est de la vente, mais également de l'élaboration, de la conception et du contrôle de la qualité. Tout en permettant des économies, les représentants assurent des contacts plus étroits, dont des rapports sociaux, avec les acheteurs; en outre, ils se rendent souvent sur place quand des problèmes surgissent. Les consultants généraux détiennent des renseignements sur la plupart des représentants de fabricants oeuvrant dans le territoire et peuvent faire des suggestions valables aux fabricants canadiens.

## Livraison

La livraison doit se faire conformément aux exigences du client, et celles-ci comptent parmi les plus strictes du monde. Beaucoup d'usines américaines disposent de réserves pour un ou deux jours seulement et un délai de quelques heures peut les obliger à fermer leurs portes. La meilleure façon de ne plus recevoir de commandes est certes de ne pas respecter les calendriers de livraison.

---

# IV. POSSIBILITÉS D'EXPORTATION CANADIENNE

---

## **Territoire de Los Angeles**

### **Californie du Sud**

Les quelque 14 millions d'habitants de la Californie du Sud constituent un des marchés les plus riches des États-Unis et certes un des plus importants au point de vue démographique. Non seulement ce marché est-il vaste, mais il est extrêmement concurrentiel et très fragmenté. Pour être bien reçu dans ce marché, un produit, de consommation ou industriel, doit défier la concurrence quant au prix ou alors présenter une ou deux caractéristiques originales pour se mettre un peu plus à l'abri de la concurrence.

À cause des frais de transport, il peut être difficile, mais non pas impossible, pour les exportateurs canadiens, principalement ceux de l'est du Canada, d'offrir des prix concurrentiels. Mais l'exportateur qui offre des produits à prix concurrentiels et qui se sert d'une stratégie de commercialisation dynamique peut réaliser des volumes de vente tels qu'une baisse des marges de profit à la pièce sera justifiée, comme l'ont découvert beaucoup de sociétés américaines.

Une autre façon de pénétrer ce marché est d'offrir des produits originaux. Chacun sait que les Californiens sont prêts à payer le plein prix pour des produits qui sortent de l'ordinaire. Plusieurs bières canadiennes, par exemple, se vendent ici à des prix au détail bien supérieurs à ceux des marques nationales. Ce principe a été appliqué aussi par les fabricants canadiens d'accessoires, d'aliments exotiques, de jouets, de jeux, de matériel de loisir et d'articles de sport. En 1981, les exportations canadiennes d'aliments, de boissons et de biens personnels et domestiques vers la Californie du Sud se sont élevées à près de 68 millions de dollars.

Du côté industriel, la Californie du Sud est le marché le plus important pour les fournisseurs de l'industrie

de l'aérospatiale, tant commerciale que militaire. Les principaux entrepreneurs dans cette région incluent Lockheed, Douglas Aircraft, Rockwell International et Northrop. En outre, beaucoup de grands sous-traitants, dont Hughes Aircraft, TRW, Aerospace Corporation, Litton, Garrett Air Research et Parker Bertera, sont situés dans cette région. L'augmentation des crédits militaires américains, ainsi que les obligations que doivent assumer les États-Unis en contre-partie d'achats canadiens, impliquent que le secteur de l'aérospatiale achètera d'importantes quantités de composants et de sous-systèmes. Les sociétés canadiennes désireuses d'obtenir des contrats dans ce secteur doivent répondre aux strictes exigences d'admissibilité qui sont imposées. En 1980, les exportations canadiennes vers la Californie, en majorité en Californie du Sud, ont dépassé 425 millions de dollars dans le domaine de l'aérospatiale.

Depuis quelques années, le secteur de l'électronique en Californie du Sud a connu une croissance constante et rivalise désormais, quant à sa taille, avec la célèbre Silicon Valley de la Californie du Nord. Compte tenu de l'envergure et de la complexité de l'industrie de l'électronique, il est difficile de prévoir les possibilités particulières. Il conviendrait sans doute que l'exportateur canadien éventuel se rende sur place pour évaluer le marché de concert avec des agents de la section commerciale du Consulat général. Ces derniers peuvent en effet lui donner une idée de la demande de produits particuliers, lui proposer des foires commerciales et prendre des mesures en vue de la signature de contrats avec des acheteurs et des représentants.

### Arizona

Par rapport à sa population qui est de 2,7 millions d'habitants, l'Arizona est un marché assez restreint et n'est pas aussi riche que la Californie du Sud. En ce qui concerne les produits de consommation, cet État est souvent considéré comme une annexe du marché de la Californie du Sud : beaucoup de détaillants et de grossistes de la Californie font du commerce en Arizona. Toutefois, c'est un marché en plein essor : selon le recensement américain de 1980, la croissance démographique générale de l'Arizona a été de 52,9 % en 10 ans, ce qui place cet État au deuxième rang pour l'ensemble des États-Unis. Selon les projections

démographiques fondées sur ce renseignement, la population de l'Arizona sera de près de 7 millions d'habitants dans 40 ans. Cela devrait entraîner une forte demande de matériaux de construction, d'articles ménagers, de biens de loisirs, de produits pour les soins de santé ainsi que de produits personnels.

Du point de vue industriel, la tendance est également à la croissance rapide. L'emploi par le secteur manufacturier en Arizona a augmenté de 50 % au cours des 10 dernières années, comparativement à 4 % en moyenne pour l'ensemble du pays.

La fabrication est la plus grande industrie de base de l'Arizona et les trois quarts des produits manufacturés de cet État sont des biens durables : matériel électrique et électronique, machines non électriques et équipement de transport. Ces trois industries achètent d'importantes quantités de composants et de sous-systèmes. Les exportateurs canadiens seront particulièrement intéressés d'apprendre que les secteurs de l'électronique et de l'aérospatiale connaissent une croissance remarquable dans cet État. La Division des systèmes d'information de Honeywell, par exemple, qui est située à Phoenix et qui fabrique de gros ordinateurs, a chaque année besoin de fournitures de l'extérieur d'une valeur supérieure à 80 millions de dollars américains. En outre, cette Division établit fréquemment des contacts d'affaires avec d'autres Divisions de Honeywell situées ailleurs aux États-Unis. Quant à Garrett Research, Motorola, Hughes Aircraft, IBM et Sperry Flight Systems, elles ont toutes des installations importantes en Arizona. Les exportateurs canadiens qui estiment pouvoir faire face à la concurrence quant aux prix et aux délais de livraison dans les secteurs de l'électronique et de l'aérospatiale, seraient bien avisés de tenir compte de l'Arizona dans leur plan de commercialisation.

L'Arizona est également le plus grand producteur de cuivre des États-Unis avec une production annuelle équivalant à près de 60 % de celle du pays. Bien que les fluctuations du prix international de ce métal influent sur le montant des achats effectués par les sociétés minières, l'Arizona peut, à long terme, être considéré comme un marché éventuel par les fabricants canadiens de matériel d'exploitation minière.

## Territoire de San Francisco

### Californie du Nord

Compte tenu de la diversité de son infrastructure industrielle et du caractère extrêmement cosmopolite de sa population, qui est regroupée dans une région géographique restreinte, la Californie du Nord présente des possibilités fort nombreuses. Les grandes industries — agriculture, transformation et conditionnement des aliments, électronique, production de machines, etc — offrent, en effet, d'importantes perspectives tant pour les produits entièrement transformés que pour les composants.

Bien qu'il s'agisse d'abord d'une région agricole, le caractère cosmopolite fait du nord de la Californie un excellent débouché pour les produits alimentaires importés, spécialement pour les différentes cuisines nationales. En outre, les fabricants canadiens de machines agricoles sont au courant des possibilités de vente à cette région. Le Salon des machines agricoles de la Californie, qui se tient à Tulare au mois de février, attire régulièrement chaque année au-delà de 110 000 agriculteurs, concessionnaires, distributeurs et fermiers avec leur famille. C'est le Consulat général de San Francisco qui s'occupe de la participation canadienne à ce Salon.

Les accessoires canadiens ont été bien reçus partout dans l'État. Toutefois, le climat exerce une grande influence sur le genre d'accessoires qui peut être vendu. Le cuir se vend très bien dans cette région riche.

Les articles de loisir de toutes sortes peuvent facilement trouver des débouchés en raison de la douceur du climat qui règne toute l'année.

### Hawaï

Près de 80 % des produits consommés à Hawaï sont importés à 85 % de la partie continentale des États-Unis. Le Japon est le plus gros exportateur étranger; les exportations canadiennes représentent environ 3 %.

Les importations les plus importantes sont le bois d'oeuvre, l'acier, les voitures, l'électroménager, les machines, le vêtement et les aliments. Étant donné que le Canada produit tous ces biens dans des quali-

tés et des variétés fort nombreuses, il devrait travailler à s'emparer d'une plus grande part de ce marché. En outre, l'État d'Hawaï importe en abondance des matériaux de construction, des jouets, des livres, des meubles, de l'engrais et des céréales fourragères.

Les Hawaïens consomment très peu de choses qui sont entièrement fabriquées dans les îles. Même celles qui le sont sont constituées de matériaux bruts ou semi-ouvrés importés.

### **États des Rocheuses (Colorado, Wyoming et Utah)**

Le Colorado, le Wyoming et l'Utah forment une des régions dont la croissance est la plus rapide de tout le pays, principalement à cause de leurs ressources énergétiques extrêmement diversifiées. Selon une étude récente, 55 % des réserves de charbon des États-Unis, 90 % du minerai d'uranium et 97 % des schistes bitumineux se trouvent dans le sous-sol de la région des Rocheuses. La prospérité de ces États présente donc d'importantes possibilités pour les exportateurs canadiens, notamment à cause des liens très étroits qu'ils entretiennent avec les entreprises pétrolières et gazières de l'ouest du Canada. Il serait possible d'augmenter le volume des exportations canadiennes vers la région des montagnes Rocheuses dans les secteurs suivants : équipement et fourniture pour champs pétroliers et gaziers, matériel d'exploitation minière, équipement de transport, aliments spéciaux, machines agricoles, maisons préfabriquées et matériaux de construction, composants électroniques, mobilier et accessoires.

Le fait que le Canada et les États des Rocheuses ont un climat à peu près identique constitue un avantage définitif pour les exportateurs canadiens.

### **Territoire de Seattle**

Le marché de la région nord-ouest de la côte du Pacifique présente des possibilités infinies pour les exportateurs canadiens qui sont disposés à consacrer le temps, l'effort et l'argent nécessaires pour pénétrer une des régions économiques les plus saines des États-Unis.

Selon le Consulat général à Seattle, les secteurs suivants sont ceux qui offrent les perspectives les plus intéressantes dans l'avenir immédiat.

## **Machines et équipement agricoles**

En 1981, la région a importé du Canada des machines et de l'équipement agricoles d'une valeur de plus de 34 millions de dollars. Compte tenu des excellentes récoltes des dernières années et des répercussions néfastes que la cendre projetée par les éruptions du Mont Saint Helen ont eu sur l'équipement, il est fort probable que cette région aura grandement besoin de matériel nouveau au cours des prochaines années.

## **Équipement de pêche commerciale**

L'essor de 1978 et 1979 a été suivi d'une récession en 1980, mais cette situation ne devrait pas durer puisque l'industrie de la pêche (bateaux, conditionneurs et entreprises de mise en marché) s'adaptera à la limite des 320 km (200 milles) et aux possibilités que présente le poisson de fond. Seattle est le centre de l'industrie de la pêche pour l'Alaska ainsi que pour la région nord-ouest de la côte du Pacifique.

"Fish Expo", biennale qui se tient à Seattle, est la plus grande exposition de ce genre au monde. Il se tient en outre des salons régionaux ("ComFish Mart" et "Fishtec") qui offrent, chaque année, la possibilité de présenter du matériel pour navires ainsi que l'équipement de transformation.

## **Machines et équipement forestiers**

Malgré les retombées de la récession sur l'industrie forestière, la région nord-ouest de la côte du Pacifique considère toujours ce secteur comme une importante source d'emploi et de revenu. Compte tenu de la similitude de ressources et de terrain, cette région constitue un bon marché pour les produits canadiens.

Les deux principales expositions qui se tiennent à Eugène (exposition annuelle) et à Portland (à tous les quatre ans) attirent beaucoup de fabricants, de concessionnaires et de consommateurs.

## **Produits de construction**

Le Consulat général à Seattle a organisé, en 1979 et en 1980, deux foires de produits de construction, et a participé, en mars 1982, à la Pacific North West Construction Expo. Ces activités ont permis de découvrir un marché en pleine croissance et très réceptif face aux produits canadiens. Les foires locales qui se tiennent à Portland et à Seattle constituent également

d'excellents moyens de promotion. Pourvu qu'il y ait relance du secteur du logement, ce marché présente d'excellentes possibilités à long terme.

### **Mobilier de bureau**

La construction commerciale dans la région nord-ouest de la côte du Pacifique, spécialement à Seattle et à Portland, a connu plusieurs années d'essor, et cette tendance devrait durer encore quelques années. Cela veut dire qu'il existe d'excellentes possibilités pour les fabricants canadiens de pupitres, de fauteuils et de postes de travail (systèmes acoustiques pour bureaux en aménagement paysagé).

### **Produits alimentaires**

Chaque année, la Northwest Food Dealers Association tient un congrès auquel assistent un bon nombre de ses membres. La participation officielle du Canada à cette exposition ainsi que d'autres activités promotionnelles parrainées par le Consulat général ont constitué un bon tremplin pour les entreprises canadiennes qui cherchent des débouchés dans ce secteur.

## **Matériel de défense**

### **Généralités**

L'accès au marché américain du matériel de défense se trouve facilité par l'Accord canado-américain sur le partage du développement et de la production de défense en vertu duquel le matériel de défense canadien peut être importé aux États-Unis en franchise de droit et sans être assujetti aux restrictions de la politique de l'achat chez soi. Cela signifie que les acheteurs américains évalueront les entreprises canadiennes selon les mêmes critères de prix, de qualité et de livraison qu'ils appliquent à leurs fournisseurs américains.

Pour s'emparer d'une part de ce marché, les entreprises canadiennes peuvent :

- (a) soumissionner pour obtenir des contrats des divers organismes d'achat du département de la Défense ou répondre aux demandes que ceux-ci envoient à la Corporation commerciale canadienne (CCC); et
- (b) vendre aux sociétés américaines qui se voient accorder les contrats principaux. Le Délégué com-

mercial chargé du matériel de défense est en mesure de fournir des renseignements sur la marche à suivre pour soumissionner en plus d'aider à déterminer les industries éventuelles. On peut également obtenir du département de la Défense des détails sur les procédures d'achat grâce aux publications suivantes vendues par le Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, DC 20402, USA : "Selling to the Military", publication no. 008-000-00345-9, et "Doing Business with the Department of Defense — A Guide to Foreign Firms". Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur les mesures de commercialisation à prendre à l'intention du département de la Défense des États-Unis, des entrepreneurs en matière de défense américains ou sur l'Accord canado-américain de partage de la production de défense, on peut s'adresser à la :

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

Comme nous l'avons déjà dit, la Corporation commerciale canadienne (CCC) reçoit des organismes d'achat militaires des dossiers d'appel d'offre et il est donc dans l'intérêt des fournisseurs de communiquer avec la CCC pour obtenir des renseignements à cet égard. Pour obtenir ces dossiers directement des organismes en question, les fournisseurs doivent être inscrits auprès de ces derniers. Toutefois, les réponses à ces demandes directes doivent normalement passer par la CCC.

## Aperçu du marché — Les États de l'Ouest

L'industrie de la technologie de pointe de l'ouest des États-Unis constitue, pour le fabricant ou le sous-traitant canadien compétent et engagé, un marché dynamique et solide dans presque tous les secteurs techniques. L'effort de préparation militaire des États-Unis, auquel s'ajoute la croissance spectaculaire des applications de l'électronique et de la micro-électronique, garantit aux fournisseurs vigilants et spécialisés dans un vaste éventail de produits et de compétences techniques, des possibilités ininterrompues. Si le rythme des transformations peut attirer un grand

nombre de vendeurs éventuels, tant américains qu'étrangers, il n'en demeure pas moins que l'industrie qui possède un produit de qualité peut pénétrer ce marché. Compte tenu de la vive concurrence qui existe dans ce secteur, tant sur le plan de la qualité que des prix, celui qui propose la plus infime amélioration est sûr de se faire entendre.

Étant donné l'étendue et le degré de perfectionnement de la Californie, il importe de diviser jusqu'à un certain point son infrastructure industrielle afin de mettre en lumière certains secteurs particuliers. Si on considère cet État comme une entité économique distincte, on voit que son PNB est le neuvième en importance au monde. De façon très générale on peut dire que les entreprises de fabrication de fuselage et de groupes motopropulseurs aérospatiaux sont situés dans le sud de la Californie, tandis que les entreprises de communication spatiale et électronique se retrouvent surtout dans le nord.

La Californie reçoit environ le cinquième des crédits affectés aux achats de défense, le tiers des engagements de recherche et de développement et près de la moitié des affectations de la NASA. Des 98,7 milliards de dollars accordés en 1981 par le département de la Défense au titre de marchés principaux, la Californie en a reçu 16,23 milliards, soit 16,8 % du total : 4,88 milliards de l'Aviation (19,4 % du montant total de 25,27 milliards de dollars); 6,17 milliards de dollars de la Marine (22,6 % du montant total de 27,41 milliards de dollars); 3,57 milliards de dollars de l'Armée (19,8 % du montant total de 18,1 milliards de dollars); 1,63 milliard de dollars de la Defense Logistics Agency (12 % des 13,18 milliards de dollars totaux); 380 millions de dollars d'autres sources. La Californie bénéficie en outre d'environ 22 % des marchés militaires et spatiaux. Les trois quarts environ de ces marchés sont accordés à des entreprises regroupées dans six comtés de la Californie du Sud.

## Territoire de Los Angeles

En 1981, le marché de la défense dans le territoire de Los Angeles, y compris les marchés principaux, représentait près de 13 milliards de dollars. (On ne possède par de données sur le montant des marchés de sous-traitance accordés notamment à des entreprises de la Californie du Sud.)

On s'attend à un essor, vers le milieu de 1982, des industries de production de défense ou de matériel lié à la défense situées en Californie du Sud et en Arizona. Selon les prévisions, le territoire de Los Angeles constituera, en 1982, un marché de contrats principaux de 15 milliards de dollars. Si l'on ajoute à cela les travaux importants effectués en sous-traitance dans la région par des entreprises dont le siège est situé ailleurs qu'en Californie, le marché total du matériel de défense (y compris spatial) est, estime-t-on, de 20 milliards de dollars. En outre, on prévoit une augmentation de 25 % en 1983. Malgré les compressions budgétaires que peut imposer le Congrès, il semble que les articles coûteux dont s'occupent les entreprises de production de matériel de défense de la Californie ne seront à peu près pas touchés. Des marchés principaux adjugés en 1982 aux 18 premiers entrepreneurs, 6,7 milliards de dollars sont allés à Lockheed, Hughes et Litton, et 13,8 milliards aux divisions de la Californie de McDonnell Douglas, General Dynamics, Rockwell et FMC.

Il est donc facile de voir que cette région présente des possibilités extraordinaires pour les entreprises canadiennes qui s'occupent de la production de défense. Il se peut fort bien qu'il s'agisse de l'occasion la plus intéressante de la décennie, qu'il faut saisir promptement et avec détermination. Parmi les principaux programmes et entreprises qui travaillent dans ce secteur, signalons : Rockwell International (40 milliards de dollars pour le programme BIB); Hughes Aircraft (6 milliards de dollars pour le programme AMRAAM); Division Convair de la General Dynamics (12,5 milliards de dollars pour le programme des missiles de croisière); Hughes Helicopters, Inc. (6 milliards de dollars pour le programme des hélicoptères d'attaque); McDonnell Douglas et Northrop (5 milliards de dollars en 1982 et 1983 pour le programme des chasseurs F/A-18); Douglas Aircraft Company (plusieurs milliards de dollars pour le programme des aéronefs pétroliers-cargo KC-10A); Ford Aerospace (plusieurs milliards de dollars pour le canon DIVADS).

## Territoire de San Francisco

La région la plus importante en ce qui concerne les travaux de production de défense dans ce secteur est celle qui est située autour du comté de Santa Clara, à une centaine de kilomètres au sud de San Francisco et que l'on appelle couramment la Silicon Valley. On y

trouve en effet la plus forte concentration de sociétés de technologie de pointe au monde. C'est aussi dans cette région qu'est produit environ le tiers de tous les semi-conducteurs réalisés aux États-Unis, ainsi que le quart de tous les missiles guidés et engins spatiaux américains. Bien que les activités liées à la défense soient les plus importantes dans la plupart des industries de systèmes, elles ne représentent en fait que 7 % des ventes des fabricants de semi-conducteurs. Les fournisseurs qui répondent aux exigences commerciales peuvent donc chercher à satisfaire aux besoins de service et de matériel de la région, particulièrement en ce qui concerne les matériaux, les techniques ou l'équipement de commande de processus dont a besoin l'industrie des semi-conducteurs. Il suffit de jeter un coup d'oeil sur les sociétés les plus en vue de cette région pour se rendre compte de l'importance qui y est accordée à la technologie de pointe : Ford-Aerospace and Communications, Lockheed Missiles and Space Company, Intel, Hewlett-Packard, IBM, National Semiconductor, FMC - Ordnance Division. Toutefois, il convient de signaler que les entreprises de soutien de l'industrie qui sont situées là répondent souvent aux besoins moins "exotiques"; il ne faudrait pas manquer d'en tenir compte pour exploiter véritablement le marché.

Étant donné que la densité des sociétés de technologie de pointe dans la Silicon Valley est presque arrivée au point de saturation, on commence à voir apparaître de nouvelles régions de production "satellites". On s'attend, par exemple, à ce que Sacramento devienne un centre important; au moment d'aller sous presse, environ 17 sociétés s'étaient engagées à y ouvrir des usines. Colorado Springs, situé tout à fait à l'est du territoire de San Francisco, est un secteur où la croissance est encore plus vigoureuse.

Au Colorado, l'activité industrielle a traditionnellement été axée sur les secteurs énergétiques et miniers qui viennent se greffer sur la base agricole. La région de Colorado Springs, toutefois, est récemment devenue un secteur de succursales importantes, où se sont ouvertes 14 grandes usines qui, en général, s'occupent elles-mêmes de leurs propres achats. La croissance continue de l'industrie et les conditions industrielles favorables de la région laissent croire que cette expansion durera, stimulée par l'établissement en 1982 du nouveau USAF Space Operations Center.

Signalons par ailleurs que la vocation industrielle relativement récente de la région a créé certaines lacunes au niveau local quant aux secteurs de soutien, et ces manques à combler ont été une porte d'entrée pour les fournisseurs vigilants. Parmi les grandes sociétés qui ont des installations dans cette région signalons : Hewlett-Packard (quatre usines), TRW Electronics (deux usines), Digital Equipment Corp., Kaman Sciences Corp., Inmos Corp., Rolm Corp. et, non loin de là, Martin Marietta Aerospace Systems Division (Denver), Ball Aerospace (Boulder) et Storage Technology Corp. (Louisville).

Un autre endroit où l'on a vu des succursales s'implanter, bien qu'à un moindre degré, est Salt Lake City, dans l'Utah. Les récents travaux de prospection et d'exploitation de dépôts de minerais commerciaux et de charbon constituent le pivot de l'expansion industrielle de l'État, mais le secteur de l'électronique jouit aussi de beaucoup d'attention. Parmi les entreprises qui peuvent éventuellement intéresser les fournisseurs et les sous-traitants, mentionnons National Semiconductor, Thiokol et Sperry - Defence Systems Division.

Quant au Wyoming, au Nevada et à Hawaï, ils offrent relativement peu de possibilités pour les fournisseurs qui travaillent dans les secteurs de l'aérospatiale et de l'électronique. Bien que certains besoins isolés puissent se manifester dans ces domaines, ce sont surtout l'agriculture, l'énergie et l'extraction minière qui constituent le fondement des activités commerciales dans le Wyoming et l'Utah. Le marché d'Hawaï se limite presque exclusivement au tourisme et aux industries à orientation agricole, avec, à l'occasion, quelques besoins dans les domaines de l'électronique maritime et de l'approvisionnement militaire.

### **Achats du gouvernement dans le territoire de San Francisco**

Plusieurs centres d'approvisionnement et de logistique militaires sont situés dans la région de San Francisco, dont trois sont importants. Premièrement, le Sacramento Air Logistics Center assume la principale responsabilité de soutien pour les avions F-111 et A-10 en plus de servir de principal centre d'achat de systèmes et de composants électroniques. Deuxièmement, l'Oakland Naval Supply Center est le principal centre d'approvisionnement pour la flotte de la marine

américaine dans la région du Pacifique ouest, des organismes associés étant situés à la Mare Island Naval Facility (Californie), où l'on s'occupe des besoins des sous-marins nucléaires, et au Pearl Harbor Naval Supply Center (Hawaï) qui s'occupe des besoins d'entretien au port d'attache. Troisièmement, l'Ogden Air Logistics Center (Utah) assume la principale responsabilité de soutien pour les avions F-4 et F-16 et s'occupe en outre des remises en état des approvisionnements et des composantes du train d'atterrissage de la plupart des avions de l'USAF. Parmi les autres installations responsables d'achats militaires, signalons le Sacramento Army Depot (composants électroniques particuliers et systèmes de communication au sol), le Rocky Mountain Arsenal (artillerie et entreposage d'artillerie) et le Sharpe Army Depot (centre logistique pour le réseau d'approvisionnement d'articles courants de l'Armée).

Comme c'est le cas pour la plupart des centres d'achats militaires américains, une entreprise qui désire obtenir un marché d'approvisionnement pour ces installations doit se tenir au courant des appels d'offre, faire porter son nom sur la liste appropriée de soumissionnaires ou la liste de produits approuvés et répondre promptement à toute demande de proposition ou demande de prix. Le Consulat général à San Francisco peut vous fournir toutes les demandes nécessaires pour chacune de ces installations et répondra avec plaisir à toutes vos questions au sujet des ventes éventuelles et de la possibilité d'obtenir des marchés.

## Territoire de Seattle

Il y a, dans la région nord-ouest de la côte du Pacifique, cinq grands entrepreneurs généraux de matériel de défense.

### **Boeing Aerospace Company (BAC)**

Le plus gros marché de production est celui du missile de croisière aérolancé AGM 86B; 3 400 missiles ont été commandés pour une période de sept ans à une somme bien supérieure à 2 milliards de dollars.

La BAC travaille aussi actuellement dans d'autres domaines de défense : citons le missile Roland, la fusée d'inertie en haute phase (Inertial Upper-Stage

Rocket), le MX (systèmes de base et de transport), le système d'alerte et de surveillance de veille, un aéro-nef de transport militaire (projet 747).

Les travaux de recherche et de développement sont la force de cette industrie. Celle-ci travaille actuellement à la mise au point, pour la Marine américaine, d'un missile de défense lancé d'un sous-marin. Si ses tra-vaux aboutissent à bon port, elle pourrait en obtenir un marché de production.

Les entreprises intéressées devraient tout d'abord s'adresser au Consulat général de Seattle afin d'être présentées à la division concernée du groupe de tech-nologie de la BAC.

### **Paccar, Inc. — Defense Systems**

Dans le domaine de la défense, Paccar fait des véhi-cules d'artillerie, du matériel amphibie, de l'équipe-ment d'infanterie mécanisée et pour le génie de com-bat, des lanceurs de fusée, des systèmes de ponts mouillés et à sec et des systèmes d'armement.

La société travaille actuellement à la mise au point de l'équipement suivant :

- (i) système de véhicule pour le corps-à-corps
- (ii) véhicule d'infanterie de combat
- (iii) véhicule de cavalerie de combat
- (iv) tracteur blindé M9
- (v) système d'armement et canon protégé et mobile.

### **Todd Pacific Shipyards Corp.**

Après avoir connu plusieurs bonnes années de vente à la Marine américaine, particulièrement pour les des-troyers de la classe FFG, Todd commence à se ressentir des effets de la décision de la Marine de réduire ses besoins de 73 à 52. Les programmes de réparation et de conversion, l'excellente réputation de cette entreprise en tant que chantier naval de qualité et l'importance qu'elle accorde au facteur "prix", con-tribueront peut-être à faire contrepoids au coût élevé de main-d'oeuvre, jusqu'à un certain point; mais il est clair que cette entreprise a besoin d'un nouveau pro-gramme important de construction de navires.

### **Tacoma Boatbuilding Co.**

Société diversifiée, Tacoma cherche à équilibrer ses marchés commerciaux et militaires, bien que ces der-

niers représentent actuellement près de 70 % des commandes en suspens.

Cette industrie construit des navires de surveillance pour la Marine américaine, soit des T-AGOS ainsi que des cutters et des chasseurs pour la garde côtière américaine.

### **Lockheed Shipbuilding & Construction Co.**

Profitant de sa bonne réputation, qui est de construire des navires dans les limites budgétaires et de les livrer avant échéance, la Lockheed a diversifié son exploitation pour ne plus faire seulement des travaux militaires mais aussi pour faire de la réparation commerciale.

Elle travaille actuellement à la construction de LSD (navires d'accostage amphibie) pour la Marine américaine; elle a également obtenu divers marchés de remise en état pour les secteurs militaire et commercial.

### **Achats du gouvernement dans le territoire de Seattle**

Il n'existe, dans le territoire que dessert le Consulat général à Seattle, qu'un seul centre d'achats pour le département de la Défense américain. Il s'agit du chantier de réparation navale de la Marine américaine situé à Puget Sound, à Bremerton, dans l'État de Washington. Les plus gros navires de la Marine y sont envoyés aux fins de remise en état; ce chantier emploie environ 11 500 travailleurs.

Ce centre envoie des demandes de soumission pour un vaste éventail de produits en se fondant sur une liste d'envoi de soumissionnaires. Les fournisseurs canadiens intéressés peuvent obtenir des formulaires de demande directement ou en s'adressant au Consulat général.

Tous les autres établissements du département de la Défense sont des bases militaires locales, et 90 % de leurs marchés visent la construction, la réparation ou encore l'approvisionnement des magasins militaires.

## Liste de contrôle pour les sociétés qui veulent faire affaire avec les entreprises de technologie de pointe des États de l'Ouest

1. Les circonstances peuvent évidemment varier, mais la plupart des entreprises canadiennes qui traitent avec les sociétés de technologie de pointe locales se sont rendu compte de la nécessité d'assurer une présence sur place pour réussir et être efficace dans ce marché. La plupart de ces entreprises ont recours à un représentant de fabricant, mais il peut arriver, si l'on envisage de réaliser un chiffre de vente important, qu'en présence d'exigences de service particulières ou encore en cas de structures de commissions incompatibles, il soit préférable d'établir un bureau local. Vous devrez donc déterminer, d'une façon générale, quelles ressources de commercialisation votre société doit engager à cet effet.
2. Lorsque vous soumissionnez des contrats de fourniture de produits ou de prestation de service à composante militaire, assurez-vous que le processus d'accréditation est terminé avant de vous lancer activement dans la course. Les entrepreneurs généraux ne sont pas favorables aux demandes qui sont en cours d'étude lorsqu'ils doivent répondre à des besoins à court terme, ce qui est presque toujours le cas.
3. Si vous soumissionnez en vue d'obtenir directement un marché du département de la Défense d'un des organismes d'achats militaires, assurez-vous que votre société est inscrite auprès de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et que les renseignements que cette dernière possède sont à jour. La CCC fait fonction de chargé de contrat pour tous les marchés accordés directement par un organisme du département de la Défense et qui dépassent 10 000 \$. En vous assurant que votre demande auprès de la CCC est complète avant l'adjudication du marché, vous contribuerez à accélérer les démarches en vue de l'obtention d'un contrat.
4. Beaucoup d'entreprises n'entretiennent pas des relations suivies avec les entrepreneurs généraux dans le but de cerner des programmes éventuels. S'il est vrai que la commercialisation à distance peut être coûteuse, surtout lorsque les perspectives de réussite sont loin d'être assurées, il n'en demeure pas moins

que, si vous désirez être un concurrent crédible, vous devrez absolument affecter suffisamment de ressources pour être disponible.

5. Faites tout ce qui est en votre pouvoir pour vous établir dès les premières étapes d'un programme de production (cela est critique dans le cas des marchés venant du département de la Défense). Beaucoup d'entreprises qui ont fait de bonnes affaires réduisent leur marge de profit au début d'un programme à long terme parce qu'elles prévoient une compensation au bout du compte grâce à des économies d'échelle et des techniques de production améliorées.

6. Enfin, n'hésitez pas à avoir recours aux Divisions commerciales des Consulats canadiens pour vous aider à découvrir de nouvelles possibilités ou pour évaluer la situation en ce qui concerne des marchés de l'État. Ils peuvent seconder, à peu de frais, vos initiatives de commercialisation et vous aider à déterminer quelle envergure et quelle forme votre entrée sur le marché devrait prendre.

---

# 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 au Consulat ou au Consulat général des États-Unis, à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Montréal, Québec, Saint-Jean (N.-B.), Halifax ou Saint-Jean (T.-N.).

## Documents canadiens d'exportation

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

## Renseignements sur les douanes américaines et l'accès au marché

Pour réussir sur le marché américain, un exportateur canadien a besoin de renseignements sur l'accès au marché, soit de la documentation sur les douanes, la classification tarifaire, la valeur en douane et les droits de douane, 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 :

Direction des relations tarifaires  
avec les États-Unis (TWT)  
Bureau des relations commerciales avec les  
pays de l'hémisphère occidental  
Ministère des Affaires extérieures  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5

Tél. (613) 996-5471

La Division entretient, au nom des exportateurs canadiens, des liens avec les douanes américaines et d'autres organismes. Au cours des années, elle a acquis une connaissance approfondie de l'interprétation et de l'application des tarifs et des règlements américains régissant les importations sur le marché de ce pays.

La Division peut en outre fournir aux exportateurs canadiens des renseignements et de l'aide concernant les points suivants : l'étiquetage des produits alimentaires et pharmaceutiques, des produits de beauté ainsi que des boissons alcooliques; l'évaluation des pénalités douanières; les questions relatives aux droits antidumping et aux droits compensateurs; la valeur en douane; les normes de sécurité s'appliquant aux produits de consommation et d'autres questions relatives à l'accès au marché américain.

## **Classification tarifaire, documentation et règlements relatifs aux douanes américaines**

### **Demande de décision officielle concernant la classification tarifaire**

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

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

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

#### **Demande d'avis interne**

En vertu des règlements des douanes américaines, les questions relatives aux transactions en cours ou achevées doivent être résolues par la procédure d'avis interne au poste d'entrée où la marchandise a été déclarée. La demande d'avis interne peut être présentée par l'importateur ou son courtier en douanes. Le bureau de district des douanes américaines examinera

la demande et informera l'importateur de tout point sur lequel il n'est pas d'accord.

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

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

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

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

## 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 améri-

caines, de la demande d'avis interne formulée par l'importateur, tel que mentionné plus haut, les renseignements additionnels suivants doivent aussi être soumis à la Division des affaires tarifaires :

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

## Inscription des marchandises à la douane

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

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

## Qui peut inscrire les marchandises?

Les marchandises peuvent être inscrites par le consignataire, ses employés autorisés ou son courtier. Les seuls agents qui peuvent représenter les importateurs, pour tout ce qui a trait aux questions douanières, sont les courtiers en douanes agréés des États-Unis. Ils préparent et classent les inscriptions douanières nécessaires, s'occupent du paiement des droits et de la mainlevée des marchandises et représentent de façon générale leurs clients en matière de douane.

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

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

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

## Documentation

Normalement, les seuls documents requis lorsqu'on fait un envoi aux États-Unis sont un connaissement ou une lettre de transport aérien, ainsi qu'une facture spéciale des douanes américaines (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 américaines exigent habituellement un connaissance ou une lettre de transport aérien pour l'envoi de marchandises canadiennes, mais elles acceptent le reçu d'expédition si elles constatent que les documents normalement exigés n'ont pas été délivrés. La douane permet l'inscription et la mainlevée des marchandises sans connaissance ou lettre de transport aérien, sur versement d'un acquit-à-caution égal à une fois et demie la valeur facturée du produit. Dans certains cas, une certification du transporteur ou un double du connaissance ou de la lettre de transport aérien suffira.

### **Facture**

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

### **Formule 5515**

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

cas, l'importateur doit fournir :

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

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

## Liste d'emballage

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

## Acquittement des droits

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

- les contenants de gaz comprimé et autres contenants et articles servant à couvrir ou à contenir la marchandise au cours du transport et pouvant être réutilisés aux mêmes fins;
- l'équipement professionnel, outils de travail, pièces de réparation pour l'équipement ou les outils admis dans cette catégorie, ainsi que le matériel de camping, importés par ou pour des non-résidents à leur intention pendant qu'ils séjournent temporairement aux États-Unis;
- les articles de conception spéciale servant temporairement et exclusivement à la production d'articles d'exportation;
- les animaux et la volaille devant servir à la reproduction ou être utilisés dans des expositions ou des concours;
- les décors de théâtre, les accessoires et les costumes que transportent avec eux les propriétaires ou les directeurs de troupes de théâtre;
- les oeuvres d'art, photographies, matériel philosophique ou scientifique apportés aux États-Unis par des artistes professionnels, des conférenciers ou des scientifiques étrangers pour leur usage personnel dans des expositions et des campagnes de promotion d'art, de science et d'industrie aux États-Unis;
- les automobiles, châssis, carrosseries et pièces finies, non finies ou détachées ne devant servir qu'à des fins d'exposition; le cautionnement d'importation temporaire se limite à six mois pour ces articles, le délai ne pouvant être prolongé.

## Échantillons commerciaux

Les échantillons qu'un homme d'affaires 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 de l'homme d'affaires 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, l'homme d'affaires perd ses privilèges pour les prochains voyages.

## Statuts américains pour les droits antidumping et les droits compensateurs

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

La loi américaine sur les accords commerciaux a été adoptée le 26 juillet 1979 et englobe les modifications à la loi américaine actuelle sur les droits antidumping et compensateurs qui permettent de mettre en oeuvre les accords internationaux négociés lors des négociations commerciales multilatérales (round de 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 demandé sur le marché national, une plainte d'antidumping peut être déposée devant le ministère du Commerce américain. La pétition d'antidumping doit renfermer des renseignements susceptibles d'étayer les allégations de dumping, ainsi que des preuves du préjudice subi par l'industrie américaine touchée.

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Droits compensateurs**

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

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

## Marquage des marchandises

### **Nom du pays d'origine**

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

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

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

### **Indication de la composition**

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

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

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

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

### **Étiquetage des aliments**

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

### **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 ou l'achat de ces animaux sont interdits s'ils contreviennent aux lois d'un État, d'un territoire ou d'une possession quelconque des États-Unis.

## Végétaux et produits végétaux

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

Certains règlements peuvent restreindre ou prohiber les importations.

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

### Expéditions postales

Les envois dont la valeur totale n'excède pas 5 \$EU 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 5515) accompagnée d'une facture commerciale. On livre au destinataire les envois dont la valeur est inférieure à 250 \$. Le facteur se charge du recouvrement des droits ainsi que des frais de livraison pour chaque colis. Les colis contenant des cadeaux véritables (à l'exception des boissons alcooliques, du tabac et des parfums) destinés à des personnes résidant aux États-Unis, sont admis en franchise à condition que leur valeur totale ne dépasse pas 25 \$ par personne et par jour. Il n'y a pas, dans le cas des cadeaux, de frais de livraison postale. Il faut préciser sur le colis qu'il s'agit d'un cadeau et en indiquer la valeur et le contenu.

## Renvoi de marchandises américaines

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

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

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

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

## 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. SERVICES AUX EXPORTATEURS

---

### Services bancaires

Certaines banques canadiennes ont des succursales dans les États de l'Ouest, en particulier à San Francisco, Los Angeles, San Diego, Seattle, Portland, Anchorage et Honolulu. (On trouvera une liste de ces banques et leurs adresses dans la section des "Adresses utiles". Certaines banques américaines et des courtiers en douane sont inclus dans cette même section.)

### Zones franches

Les zones franches ne sont pas bien connues pour l'instant, mais elles prennent de l'importance auprès de nombreux exportateurs et importateurs. La Californie du Nord possède la zone 3, située à San Francisco, et la zone 18, à San Jose (région de la baie), qui appartiennent au district douanier 28 des États-Unis. La zone 3 regroupe trois aires dont la surface d'entreposage combinée dépasse 16 720 m<sup>2</sup>, et la zone 18 a plus de 12,1 hectares d'entrepôts et d'aires d'entreposage à ciel ouvert.

La zone 5, à Seattle, dessert le nord-ouest de la côte du Pacifique, tandis que la zone 30, s'étendant sur 13,3 hectares, dessert la région des Rocheuses.

La zone 9, au port d'Honolulu (Hawaï), comporte une aire d'entreposage couverte de 16 540 m<sup>2</sup>, en plus d'une cour de 4 hectares.

Les marchandises entreposées peuvent être usinées sous d'autres formes, transformées, manipulées, nettoyées, étiquetées, remballées, triées, démontées ou simplement entreposées dans la zone. Elles sont exemptées des droits de douane jusqu'à ce qu'elles soient expédiées à l'extérieur de la zone sur les marchés intérieurs. (Voir la section des "Adresses utiles".)

### Avantages

1. L'importation accroît sa marge d'autofinancement

car les droits de douane ne sont acquittés que lorsque les marchandises quittent la zone.

2. Les marchandises peuvent être transformées (ou l'être une autre fois) afin d'être classées dans la catégorie d'imposition la plus faible et l'on évite ainsi des droits sur des articles endommagés ou de qualité inférieure.
3. Les marchandises contingentées aux États-Unis peuvent être importées dans une zone et transformées en produits qui ne le sont pas.

### **Désavantages**

1. L'emplacement de la zone peut être géographiquement défavorable.
2. Environ 80 % des marchandises importées de l'État d'Hawaï passent par la zone 9 et doivent y subir une inspection douanière; il peut y avoir des retards de plusieurs jours, en raison du volume à inspecter.

Au lieu de franchir les douanes d'Hawaï, les biens peuvent entrer aux États-Unis par le continent. L'inspection y est en général plus rapide et moins rigoureuse. On pourrait par exemple expédier les marchandises à un point d'entrée sur le continent, les dédouaner, puis les acheminer vers les îles, prêtes à être lancées sur le marché.

## **Brevets, marques de commerce et droits d'auteur**

### **Généralités**

Vous pouvez vous procurer la brochure intitulée "General Information Concerning Patents" auprès du Superintendent of Documents, U.S. Government Printing Office, Washington, DC 20302, USA, au prix de 0,75 \$.

### **Brevets**

Toutes les transactions avec le Bureau des brevets doivent être traitées par écrit, en adressant les lettres au Commissioner of Patents, Washington, DC 20231, USA.

La législation des États-Unis en matière de brevets ne tient aucun compte de la nationalité de l'inventeur. Cependant, celui-ci doit signer la demande de brevet et la présenter lui-même, sauf en certains cas.

D'autre part, la plupart des inventeurs recourent aux services de procureurs de brevets ou d'agents de brevets. Le Bureau des brevets n'est pas autorisé à en recommander un en particulier, mais il publie un répertoire par États, par villes et par pays étrangers, des procureurs et agents de brevets agréés qui consentent à accepter de nouveaux clients.

### **Marques de commerce**

La marque de commerce est le nom ou le symbole employé dans le commerce pour indiquer la provenance des marchandises. Les droits attachés à la marque de commerce interdisent à quiconque de l'utiliser sur des marchandises semblables, mais n'empêche pas de contrefaire les marchandises sans se servir de la marque.

La brochure intitulée "General Information Concerning Trademarks", que l'on peut se procurer au Bureau des brevets, donne tous les renseignements et les formalités à suivre pour le dépôt des marques de commerce.

### **Droits d'auteur**

Les droits d'auteur protègent les oeuvres d'un auteur contre les plagiat. La loi des droits d'auteur étend sa protection aux oeuvres littéraires, dramatiques, musicales et artistiques; dans certains cas, elle régit aussi les droits d'exécution, de représentation et d'enregistrement. Le droit d'auteur porte sur l'expression plutôt que sur le sujet de l'oeuvre littéraire.

#### **REMARQUE :**

Les droits d'auteur sont enregistrés au Bureau des droits d'auteur (Copyright Office), à la Bibliothèque du Congrès, et ne relèvent en rien du Bureau des brevets. On peut se procurer les renseignements sur les droits d'auteur au Register of Copyrights, Library of Congress, Washington, DC 20540, USA.

### **Licences et entreprises conjointes**

Si vous voulez vendre une invention ou un produit breveté aux États-Unis, soit en vertu d'un accord de licence, soit en vertu de quelqu'autre disposition, vous pouvez recourir à de nombreuses maisons spécialisées dans l'utilisation des brevets et les services de commercialisation. Le Consulat général du Canada peut vous aider à choisir la maison compétente.

## Différends commerciaux

En cas de différend, une société canadienne doit s'adresser à la Chambre de commerce du Canada, 1080, côte du Beaver Hall, pièce 712, Montréal (Québec) Canada H2A 1T2.

## Services supplémentaires

### Californie

#### Transport

*Aérien*— D'excellents réseaux de transport aérien, pour cargaisons et passagers, relie le Canada et la Californie. Les sociétés CP Air et Air Canada desservent San Francisco et Los Angeles; en outre, les sociétés Western Airlines, American Airlines, United Airlines et Frontier Air Lines ont divers vols directs et vols de correspondance depuis certaines villes canadiennes.

*Routier*— Le célèbre réseau autoroutier de la Californie assure une circulation facile et une distribution rapide des produits par les transporteurs publics dans la région. Le réseau est relié aux routes des États avoisinants.

*Ferroviaire*— Le service de fret est disponible dans la région toute entière. Communiquez avec votre agent ferroviaire dans la région pour obtenir plus de détails sur la livraison en Californie.

*Maritime*— Les ports côtiers de San Francisco, d'Oakland, de Los Angeles, de Long Beach et de San Diego, ainsi que des ports intérieurs de Stockton et de Sacramento possèdent toutes les installations pour traiter des cargaisons en vrac, palettisées et conteneurisées.

#### Entreposage

Les sociétés d'entreposage, en douane ou non, sont nombreuses dans toute la Californie. En outre, de nombreuses firmes privées possèdent leurs propres entrepôts. La distribution en Californie, à partir d'entrepôts publics, est très coûteuse, en raison des coûts élevés des terrains, de la main-d'oeuvre et de la complexité des échelles de tarifs des transporteurs publics.

Par ailleurs, il existe des zones franches. (Cette question est traitée plus longuement au début de la partie VI.)

### **Finances**

San Francisco est le centre financier de l'Ouest des États-Unis. Outre les sièges sociaux de la Bank of America, de la Wells Fargo Bank, de la Bank of California, de la United California Bank et de nombreuses banques de moindre importance, San Francisco compte les succursales de six banques canadiennes. Trois de ces institutions financières canadiennes possèdent également des filiales constituées en Californie.

Los Angeles rivalise avec San Francisco pour mériter le titre de centre financier de l'Ouest des États-Unis. Inutile de mentionner que toutes les banques offrent une gamme complète de services des plus complets. En plus des nombreuses banques américaines, japonaises et européennes, plusieurs banques canadiennes y ont des succursales. (Voir la section des "Adresses utiles".)

### **Agents de douane**

De nombreux agents en douane très compétents dispensent leurs services dans le sud et le nord de la Californie. (Une liste incomplète de ces firmes figure dans la section "Adresses utiles" de la présente brochure.)

## **Arizona**

### **Transport**

*Aérien*— D'excellents réseaux de transport aérien relient le Canada et le Sud-ouest. (Voir la liste des transporteurs à la section "Adresses utiles".)

*Routier*— Un excellent réseau de routes dessert en tout temps ces deux États. Plusieurs entreprises de transport indépendantes relient le Canada et les principales villes de l'Arizona. (Voir la liste des transporteurs à la section "Adresses utiles".)

*Ferroviaire*— L'expédition des marchandises est assurée depuis les côtes est et ouest du Canada grâce aux chemins de fer du Southern Pacific et du Santa Fe. Les sociétés ferroviaires canadiennes assurent en outre un service et ont des ententes de transfert avec les sociétés qui desservent l'Arizona.

*Maritime*— Un service maritime relie Vancouver et Los Angeles. Plusieurs transporteurs assurent des services quotidiens entre cette ville et l'Arizona. (Voir la liste des sociétés de paquebots à la section des "Adresses utiles".)

### **Entreposage**

Il existe dans cet État plusieurs centres d'entreposage général et de distribution. Pour obtenir des renseignements précis, communiquez avec le Consulat général du Canada à Los Angeles.

### **Finances**

Les banques américaines et canadiennes offrent une gamme complète de services financiers. (Voir la section des "Adresses utiles".)

### **Agents de douane**

Plusieurs maisons de courtage ont des bureaux dans les principales villes de l'Arizona. Communiquez avec le Consulat général du Canada à Los Angeles qui fera des recommandations.

## **États des Rocheuses (Colorado, Wyoming et Utah)**

### **Transport**

*Aérien*— Plusieurs vols quotidiens relient l'ouest du Canada aux capitales du Colorado et de l'Utah. Les transporteurs qui effectuent ces liaisons sont Frontier (Vancouver-Denver, Winnipeg-Denver, Saskatoon et Regina-Denver) et Western (Calgary-Denver, Edmonton-Denver, Salt Lake City-Calgary). Les voyageurs qui partent d'autres villes du Canada doivent changer d'avion dans une des grandes villes des États-Unis.

*Routier*— De Calgary, on peut se rendre à Salt Lake City et à Denver par la route US 89-91 et la I 15. Regina est reliée à Cheyenne par la US 85, tandis que Cheyenne et Denver sont liées par la I 25. Il s'agit d'un excellent réseau routier à longueur d'année, bien que l'hiver il soit recommandé de se tenir au courant de l'état des routes.

*Ferroviaire*— Il n'y a pas de service ferroviaire de passagers reliant directement le Canada et les États des Rocheuses. Il existe toutefois un service de marchandises dans l'ensemble de cette région.

## Entreposage

On trouve, partout dans les États des Rocheuses, des installations d'entreposage. Pour obtenir des renseignements précis, communiquez avec le Consulat général du Canada à San Francisco.

## Finances

Les banques américaines et canadiennes offrent des services financiers. (Voir la section des "Adresses utiles".)

## Hawaï

### Transport

*Aérien*— Plusieurs sociétés aériennes importantes offrent un service direct depuis le Canada et le continent américain jusqu'aux îles. Plusieurs sociétés nationales dispensent en outre un service régulier entre les îles.

*Routier*— Un service de camionnage commercial est disponible sur les îles principales. Il y a 60 000 camions immatriculés qui sillonnent quelque 5 860 km de routes et de rues.

*Ferroviaire*— Il n'existe aucun transport ferroviaire.

*Maritime*— Il s'agit du moyen de transport par excellence. Depuis l'Amérique du Nord, tout genre de fret peut être expédié sur des navires de charge, faisant la navette au moins trois fois la semaine.

Des barges ou des hydroglisseurs effectuent le transport des marchandises entre les îles.

### Entreposage

La demande est forte mais l'espace est limité. Plus on s'éloigne des centres commerciaux, plus il est facile de trouver des entrepôts. Faire entreposer des marchandises coûte de 0,25 \$ à 0,45 \$ le pied carré, par mois.

### Finances

Il n'y a pas de banque canadienne sur place. Cependant, de nombreuses banques canadiennes ont conclu des accords interbancaires de représentation avec des banques hawaïennes. (Une liste complète des banques internationales ayant des succursales figure à la section des "Adresses utiles".)

## **Agents de douane**

Une liste complète des agents figure dans la présente brochure. Ces courtiers offrent tous les services habituels.

## **Territoire de Seattle**

### **Transport**

*Aérien*— D'excellents réseaux de transport aérien relient le Canada et la région du nord-ouest de la côte du Pacifique. Pacific Western Airlines et United Airlines assurent un service régulier entre Seattle et Vancouver. Northwest Orient, United et American assurent un service vers l'Est soit directement soit par transferts vers Toronto. L'Alaska est desservi par Alaska Airlines, Western, Northwest Orient et Wien Air Lines.

*Routier*— Un excellent réseau de routes dessert toute l'année l'ensemble du territoire. L'usage des remorques doubles ou simples dont la longueur totale ne dépasse pas 19,8 mètres est permis dans ces États. Alltrans est le seul transporteur canadien qui fait le trajet Vancouver-Seattle tous les jours. La distance entre les deux villes est de 225 km.

*Ferroviaire*— L'expédition des marchandises est assurée par la société Burlington Northern dans l'État de Washington, par la Southern Pacific dans l'Oregon, et par l'Alaska Railroad en Alaska. Amtrak exploite un service de voyageurs quotidien entre Vancouver et les principaux centres de la côte ouest.

*Maritime*— Les États d'Alaska, d'Oregon et de Washington sont tous dotés de ports de mer.

### **Entreposage et agents de douane**

Des sociétés d'entreposage, en douane ou non, dispensent leurs services sur la côte nord-ouest du Pacifique. Le Consulat général est en mesure de recommander les installations les plus appropriées.

On peut également obtenir, sur demande, les noms de courtiers en douane réputés.

---

## VII. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES DANS LES ÉTATS DE L'OUEST

---

Rien ne vaut une visite personnelle. On ne parvient tout simplement pas, par une simple correspondance, à éveiller l'intérêt de l'homme d'affaires américain. Bref, il veut voir "de visu".

### Services du délégué commercial

Les Divisions commerciales des consulats généraux du Canada servent à faire le lien entre le monde des affaires canadien et les industries américaines locales. Elles sont constamment à la recherche de possibilités commerciales pour le Canada dans la zone géographique qui relève d'elles, et se chargent de transmettre des renseignements utiles aux sociétés canadiennes intéressées et compétentes. Au besoin, les consulats généraux peuvent opérer un rapprochement entre acheteurs et vendeurs éventuels. Les consulats effectuent également des études de marchés pour le compte d'entreprises, d'agents et de distributeurs canadiens. Ils disposent également de locaux où des produits peuvent être exposés et présentés à des clients éventuels.

### Le délégué commercial: une personne à informer et à consulter

Si vous prévoyez un voyage d'affaires dans telle ou telle région, informez-en le consulat longtemps à l'avance. Exposez au personnel le but de votre visite et envoyez des brochures de vos produits en plusieurs exemplaires. Il vous serait également utile d'établir les prix c.a.f. pour au moins une partie de la gamme de vos produits. Indiquez également tous contacts antérieurs avec les entreprises de la région.

Fort de ces renseignements, le personnel commercial se fera un plaisir de vous dresser un itinéraire provisoire et de fixer des rendez-vous que vous pourrez

confirmer à votre arrivée. Étant donné le nombre croissant d'hommes d'affaires qui se rendent aux consulats généraux du Canada aux États-Unis, nous vous conseillons de confier vos réservations d'hôtel à votre agent de voyage.

### **Californie**

Il convient d'arriver par avion et puis, au besoin, louer une voiture sans chauffeur. Vous pouvez obtenir des tarifs plus bas si vous réservez une voiture avant votre arrivée.

Évitez les mois de juillet et août et la période de Noël et du Jour de l'An. Les moments les plus propices sont au début de l'automne ou du printemps et ce, pour les affaires et le climat! Cependant, le temps est généralement favorable toute l'année durant.

En Californie du Nord, vous voudrez peut-être visiter la région de la baie de San Francisco. Après un premier contact, il vous sera certes utile de faire des visites à Sacramento, Stockton et Fresno. Dans ce cas-ci, vous voudrez peut-être réserver une chambre.

Los Angeles sera probablement votre destination en Californie du Sud. D'autres villes importantes pourraient être incluses dans votre itinéraire si les possibilités d'affaires le justifient.

(Une liste d'hôtels et de motels figure dans la section des "Adresses utiles".)

### **Washington, Oregon et Alaska**

Le mode de transport le plus populaire est l'avion qui relie la plupart des régions du Canada à la région nord-ouest du Pacifique. Toutefois, beaucoup de Canadiens préfèrent faire Vancouver-Seattle en voiture, puisque cela ne prend que trois heures.

Les meilleures périodes de l'année pour un voyage d'affaires sont le printemps ou l'automne. Évitez la période entre le Jour de l'Action de grâces américain et la période de Noël et du Nouvel an ainsi que les vacances de juillet et août. Comme la plupart des grandes villes (Portland, Seattle, Anchorage) souffrent d'une pénurie de chambres d'hôtels, il faut faire des réservations longtemps à l'avance. Le prix d'une chambre d'hôtel dans le Washington, l'Oregon, l'Idaho et le Montana est faible ou modéré tandis qu'en Alaska il est un peu plus élevé, comme c'est d'ailleurs le cas pour tout.

## Hawaï

L'avion est le mode de transport le plus pratique pour arriver aux îles. Les vols à partir du continent ont pour destination Honolulu, sur l'île d'Oahu. Prévoyez la location d'une voiture sans chauffeur. Tout comme sur le continent, la période de Noël et du Jour de l'an n'est pas le moment opportun pour projeter un voyage d'affaires.

La saison touristique dure toute l'année; il vous faut donc réserver billets et chambres d'hôtel bien à l'avance. De nombreux hôtels sont situés dans le centre-ville d'Honolulu, ce qui facilite les affaires.

(Voir la section des "Adresses utiles" pour une liste d'hôtels bien situés.)

## États des Rocheuses (Colorado, Wyoming et Utah)

Vous prendrez probablement l'avion, mais vous devriez louer une voiture parce que les entreprises que vous serez appelés à visiter ne seront probablement pas au centre des villes. Lorsque vous faites votre itinéraire, tenez compte de la distance. Évitez les mois d'été, soit juillet et août, ainsi que la période de Noël. (Voir, à la section des "Adresses utiles", la liste des transporteurs aériens et des hôtels.)

---

# VIII. ADRESSES UTILES

---

## Californie du Sud

### Banques canadiennes

**Royal Bank of Canada**

510 West Sixth Street,  
Suite 215  
Los Angeles, CA 90014,  
USA

Tél. (213) 623-2371

**Toronto Dominion Bank of  
California**

9430 Wilshire Boulevard  
Los Angeles, CA 90212,  
USA

Tél. (213) 278-6010

**Bank of Nova Scotia**

Pacific Mutual Building,  
Suite 837

523 West Sixth Street  
Los Angeles, CA 90014,  
USA

Tél. (213) 624-1883

**California Canadian Bank**

770 B. Street  
San Diego, CA, USA

Tél. (714) 234-8711

**California Canadian Bank**

700 South Flower Street  
Los Angeles, CA 90017,  
USA

Tél. (213) 612-4500

**Bank of Montreal**

707 Wilshire Boulevard  
Los Angeles, CA 90017,  
USA

Tél. (213) 624-0255

**Mercantile Bank of  
Canada**

515 South Flower Street  
Los Angeles, CA 90014,  
USA

Tél. (213) 488-0166

**Canadian Commercial  
Bank**

1925 Century Park East,  
Suite 400

Los Angeles, CA 90067,  
USA

### Principales banques américaines

**Bank of America**

525 South Flower Street  
Los Angeles, CA 90071,  
USA

Tél. (213) 683-4567

**Crocker National Bank**

611 West Sixth Street  
Los Angeles, CA 90021,  
USA

Tél. (213) 612-8211

**Security Pacific National Bank**

333 South Hope  
Los Angeles, CA 90012,  
USA  
Tél. (213) 613-6211

**Wells Fargo Bank**

770 Wilshire Boulevard  
Los Angeles, CA 90017,  
USA  
Tél. (213) 683-7448

**First Interstate Bank of California**

707 Wilshire Boulevard  
Los Angeles, CA 90017,  
USA  
Tél. (213) 614-4111

**Arizona**

**Banques principales**

**The Arizona Bank**

P.O. Box 2511  
101 North First Avenue  
Phoenix, AZ 85002, USA  
Tél. (602) 262-2391

**First National Bank of Arizona**

P.O. Box 20551  
First National Bank Plaza  
First Avenue and  
Washington Street  
Phoenix, AZ 85003, USA  
Tél. (602) 271-6361

**Valley National Bank**

P.O. Box 71  
201 North Central Avenue  
Phoenix, AZ 85001, USA  
Tél. (602) 261-1451

**United Bank of Arizona**

P.O. Box 2908  
3550 North Central  
Phoenix, AZ 85012, USA  
Tél. (602) 248-2200

**Californie du Nord**

**Banques canadiennes**

**The Bank of British Columbia**

300 Montgomery Street  
San Francisco, CA 94104,  
USA  
Tél. (415) 788-7373

**The Bank of Montreal**

333 California Street  
San Francisco, CA 94104,  
USA  
Tél. (415) 391-8060

**The Bank of Nova Scotia**  
315 California Street  
San Francisco, CA 94104,  
USA  
Tél. (415) 986-1100

**The Royal Bank of  
Canada**  
560 California Street  
San Francisco, CA 94104,  
USA  
Tél. (415) 986-1700

**Canadian Imperial  
Bank of Commerce**  
340 Pine Street  
San Francisco, CA 94104,  
USA  
Tél. (415) 397-0963

**Toronto Dominion Bank**  
100 Sansome Street  
San Francisco, CA 94104,  
USA  
Tél. (415) 989-4900

### Principales banques américaines

**Bank of America, NT & SA**  
Bank of America Center  
San Francisco, CA 94120  
USA  
Tél. (415) 622-3456

**Bank of California, N.A.**  
400 California Street  
San Francisco, CA 94145,  
USA  
Tél. (415) 765-0400

**Wells Fargo Bank, N.A.**  
464 California Street  
San Francisco, CA 94120,  
USA  
Tél. (415) 396-0123

### Nevada (Comté de Clark)

**First Interstate Bank  
of Nevada**  
300 Carson Avenue  
Las Vegas, NV 89101, USA  
Tél. (702) 385-8011

**Valley Bank of Nevada**  
200 Convention Center  
Drive  
Las Vegas, NV 89109,  
USA  
Tél. (702) 386-1000

## Wyoming

### Banques canadiennes

Aucune actuellement.

### Principales banques américaines

**First Wyoming Bank**  
Corner 18th and Carey  
Avenue  
Cheyenne, WY, USA  
Tél. (307) 634-5961

**First National Bank and  
Trust Co.**  
Capitol Avenue and  
17th Street  
Cheyenne, WY, USA  
Tél. (307) 634-3313

**American National Bank**  
20th at Capital Avenue  
Cheyenne, WY, USA  
Tél. (307) 634-2121

## Colorado

### Banques canadiennes

**The Mercantile Bank of  
Canada**  
777 Grant Street, Suite 404  
Denver, CO 80202, USA  
Tél. (303) 830-1516

**Dominion National Bank  
of Denver**  
1801 Broadway  
Denver, CO 80202,  
USA  
Tél. (303) 534-3838

**Royal Bank of Canada**  
821 - 17th Street,  
Suite 300  
Denver, CO 80202, USA  
Tél. (303) 723-0395

**Canadian Imperial Bank  
of Commerce**  
1 Denver Place, Suite 925  
Denver, CO 80202, USA  
Tél. (303) 623-0439

### Principales banques américaines

**Colorado State Bank**  
1600 Broadway  
Denver, CO 80202,  
USA  
Tél. (303) 861-2111

**Central Bank of Denver**  
1515 Arapoe Street  
Denver, CO 80202,  
USA  
Tél. (303) 893-3456

**United Bank of Denver**  
United Bank Center  
Denver, CO 80202,  
USA  
Tél. (303) 861-8811

## Utah

### Banques canadiennes

Aucune actuellement.

### Principales banques américaines

#### **Bank of Utah**

70 East South Temple  
Salt Lake City, Utah, USA  
Tél. (801) 532-7911

#### **First Security Bank**

1st South and Main  
Salt Lake City, Utah, USA  
Tél. (801) 350-5230

#### **Utah First Bank**

3135 S 1300 E  
Salt Lake City, Utah, USA  
Tél. (801) 486-3011

## Washington

### Banques canadiennes

#### **Canadian Imperial Bank of Commerce**

901-2nd Avenue  
Seattle, WA 98104, USA  
Tél. (206) 223-7951

### Principales banques américaines

#### **Seattle First National Bank**

1001-4th Avenue  
Seattle, WA 98124, USA  
Tél. (206) 583-3131

#### **First Interstate Bank of Washington N.A.**

1215-4th Avenue  
Seattle, WA 98111, USA  
Tél. (206) 292-3111

#### **Rainier National Bank**

One Rainier Square  
Seattle, WA 98124, USA  
Tél. (206) 621-4111

#### **Peoples Bank of Washington**

1414-4th Avenue  
Seattle, WA 98111, USA  
Tél. (206) 344-2300

## Oregon

### Banques canadiennes

**Canadian Imperial Bank  
of Commerce**  
504 Southwest-6th Avenue  
Portland, OR 97210, USA  
Tél. (503) 228-8493

**The Bank of Nova Scotia**  
56 Salmon Street  
Portland, OR 97201, USA  
Tél. (503) 222-4396

**The Royal Bank of Canada**  
Bank of California Towers  
Portland, OR 97205, USA  
Tél. (503) 224-2282

### Principales banques américaines

**First Interstate Bank of  
Oregon N.A.**  
1300 Southwest -  
5th Avenue  
Portland, OR 97208, USA  
Tél. (503) 225-2111

**The Oregon Bank**  
319 Southwest  
Washington  
Portland OR 97208, USA  
Tél. (503) 222-7777

**The U.S. National Bank  
of Oregon**  
309 Southwest-6th Avenue  
Portland, OR 97208, USA  
Tél. (503) 225-6111

## Idaho

### Principales banques américaines

**First Interstate Bank  
of Idaho N.A.**  
700 West Idaho  
Boise, ID 83702, USA  
Tél. (208) 336-0300

**Idaho First National Bank**  
101 Capital Boulevard  
South  
Boise, ID 83706, USA  
Tél. (208) 383-7000

## Alaska

### Principales banques américaines

**National Bank of Alaska**  
301 West Northern Lights  
Boulevard  
Anchorage, AK 99510, USA  
Tél. (907) 276-1132

**Alaska Statebank**  
5th and E Streets  
Anchorage, AK 99510, USA  
Tél. (907) 277-5661

## **Peoples Bank & Trust Co.**

644 West-8th Avenue

Anchorage, AK, USA

Tél. (907) 279-7511

## **Hawaï**

### **Principales banques américaines**

#### **Bank of Hawaii**

Financial Plaza of the  
Pacific

Honolulu, HI, USA

Tél. (808) 537-8111

#### **Central Bank of the Pacific**

50 North King Street

Honolulu, HI, USA

Tél. (808) 525-6400

#### **Bank of Honolulu**

841 Bishop Street

Honolulu, HI 96813, USA

Tél. (808) 523-2461

#### **First Hawaiian Bank**

161 South King

Honolulu, HI, USA

Tél. (808) 525-7000

#### **Hawaii National Bank**

120 South King

Honolulu, HI, USA

Tél. (808) 538-5111

### **Agents de douane**

#### **Californie du Sud**

#### **Interamerican World Transport Corp.**

1200 Aviation Boulevard

Hawthorne, CA 90250,

USA

Tél. (213) 776-7880

#### **Castelazo and Associates**

5420 West-104th Street

Los Angeles, CA 90045,

USA

Tél. (213) 776-6031

#### **Johnson and Associates**

313 East Beach Avenue

Inglewood, CA 90302, USA

#### **Ludwig Hermann Inc.**

1213 Arbor Vitae

Inglewood, CA 90301,

USA

#### **Arizona**

#### **W.F. Joffroy, Inc.**

P.O. Box 21041

Phoenix, AZ 85036, USA

#### **Kenneth D. Romano**

2875 Sky Harbor Boulevard

No. 201

Phoenix, AZ 85036, USA

**MSAS****McGregor Swire Air  
Services Ltd.**

2430 South-20th Street  
Phoenix, AZ 85034, USA

**Californie du Nord****P.W. Bellingall, Inc.**

330 Jackson Street  
San Francisco, CA 94120,  
USA  
Tél. (415) 781-8640

**Cardinal International**

1332 Marsten Road  
Burlingame, CA 94010,  
USA  
Tél. (415) 348-3318

**Thomas J. Crowley**

P.O. Box 2548  
South San Francisco, CA  
94080, USA  
Tél. (415) 583-4030

**International Expeditors,  
Inc.**

9 First Street  
San Francisco, CA  
94105, USA  
Tél. (415) 982-6881

**International Freight  
Services**

859 Cowan Road  
Burlingame, CA 94010,  
USA  
Tél. (415) 692-1632

**John R. Lindsay**

1342 Marsten Road  
Burlingame CA, 94010,  
USA  
Tél. (415) 348-1232

**G.M. Miller & Co.  
International**

139 Mitchell Avenue  
South San Francisco, CA  
94090, USA  
Tél. (415) 583-2815

**Colorado****G.L. Gumbert Company**

11611 East-51st Avenue  
Denver, CO, USA  
Tél. (303) 371-9550

**Charles Schayer & Co.**

3839 Newport  
Denver, CO, USA  
Tél. (303) 399-5160

**Miles Rudolf & Sons Inc.**

6500 Stapleton Drive  
South  
Denver, CO, USA  
Tél. (303) 399-6196

## Utah

**Arthur J. Fritz & Co.**  
1484 Industrial Road  
Salt Lake City, Utah, USA  
Tél. (801) 972-5670

**S.D. Ogden & Associates**  
210 North-2200 West  
Salt Lake City, Utah, USA  
Tél. (801) 539-1012

**Harper Robinson & Co.**  
5140 West Amelia Earhart  
Drive  
Salt Lake City, Utah, USA  
Tél. (801) 539-0250

## Wyoming

Aucun agent actuellement.

## Washington

**George S. Bush & Co. Inc.**  
811-1st Avenue  
Seattle, WA 98104, USA  
Tél. (206) 623-2593

**Frank P. Dow Co. Inc.**  
Olympic National Life  
Building  
914-2nd Avenue  
Seattle, WA 98104, USA  
Tél. (206) 622-1360

**Arthur J. Fritz & Co. Inc.**  
2nd Avenue and University  
Building  
Seattle, WA 98104, USA  
Tél. (206) 623-4971

**B.R. Anderson & Co.**  
1000-2nd Avenue  
Seattle, WA 98104, USA  
Tél. (206) 623-1346

**Norman G. Jensen Inc.**  
Central Building  
810-3rd Avenue  
Seattle, WA 98104, USA  
Tél. (206) 623-7893

## Oregon

**George S. Bush & Co. Inc.**  
520 Northwest Irving  
Portland, OR 97204, USA  
Tél. (503) 228-6501

**Frank P. Dow Co. Inc.**  
320 Oregon Pioneer  
Building  
320 Southwest Stark Park  
Portland OR 97204, USA  
Tél. (503) 227-6458

**Arthur J. Fritz & Co.**  
515 Board of Trade  
Building  
310 Southwest-4th  
Avenue  
Portland, OR 97204, USA  
Tél. (503) 222-9131

**Ted L. Rausch Co. of  
Oregon**

Oregon Pioneer Building  
320 Southwest Stark  
Street  
Portland, OR 97204, USA  
Tél. (503) 248-1022

**Alaska**

**Perman Stoler**

International Airport  
P.O. Box 6066 Annex  
Anchorage, AK 99502, USA  
Tél. (907) 277-2604

**Marvin H. Parker**

737 — H  
Anchorage, AK 99501,  
USA  
Tél. (907) 272-2553

**Hawaiï**

**American Customs**

**Brokerage Company, Inc.**  
700 Bishop Street  
Honolulu, HI 96813, USA  
Tél. (808) 537-6102

**Waldron-Loudon, Inc.**

550 North Nimitz  
Highway  
Honolulu, HI 96817, USA  
Tél. (808) 538-6984

**Arthur J. Fritz & Co.  
of Hawaii, Inc.**

333 South Queen,  
Room 206  
Honolulu, HI 96813, USA  
Tél. (808) 533-6088

**Transport aérien**

**Californie du Sud**

**Air Canada**

Los Angeles International  
Airport  
Los Angeles, CA, USA  
Tél. (213) 776-7000

**Canadian Pacific Air**

625 West-6th Street  
Los Angeles, CA, USA  
Tél. (213) 625-0131

**American Airlines**

Los Angeles International  
Airport  
Los Angeles, CA, USA  
Tél. (213) 937-6811

**United Airlines**

Los Angeles International  
Airport  
Los Angeles, CA, USA  
Tél. (213) 771-2121

**Western Airlines**  
Los Angeles International  
Airport  
Los Angeles, CA, USA  
Tél. (213) 776-2311

**Frontier Airlines**  
Los Angeles International  
Airport  
Los Angeles, CA, USA  
Tél. (213) 617-3606

### Arizona

**American Airlines Inc.**  
445 South Alvernon Way  
Tucson, AZ, USA  
Tél. (602) 882-0331

**Frontier Airlines**  
Tucson International  
Airport  
Tucson, AZ, USA  
Tél. (602) 882-0754

**Western Airlines**  
Tél. (800) 453-5330

### Californie du Nord

**Air Canada**  
323 Geary Street  
San Francisco, CA 94102,  
USA  
Tél. (415) 397-5761

**United Airlines**  
International Airport  
San Francisco, CA 94128,  
USA  
Tél. (415) 761-4212

**American Airlines**  
International Airport  
San Francisco, CA 94128,  
USA  
Tél. (415) 761-1300

**Western Airlines**  
International Airport  
San Francisco, CA 94128,  
USA  
Tél. (415) 877-1414

**Canadian Pacific Air**  
International Airport  
San Francisco, CA 94128,  
USA  
Tél. (415) 877-5960

### Hawaï

**Canadian Pacific Air**  
2149 Kalakaua  
Honolulu, HI 96815, USA  
Tél. (808) 845-9324

**Western Airlines**  
1065 Bishop  
Honolulu, HI, USA  
Tél. (808) 946-7711

**United Airlines**  
1077 Bishop  
Honolulu, HI, USA  
Tél. (808) 547-2211

## Washington

### **Air Canada**

City Ticket Office  
1304-4th Avenue  
Seattle, WA 98101, USA  
Tél. (206) 622-4295

### **Canadian Pacific Air**

City Ticket Office  
1315-4th Avenue  
Seattle, WA, USA  
Tél. (206) 628-2717

### **Pacific Western Airlines**

Seattle/Tacoma Airport  
Seattle, WA, USA  
Tél. (206) 433-5088

### **United Airlines**

Seattle/Tacoma Airport  
Seattle, WA, USA  
Tél. (206) 682-3700

(City Ticket Office)  
4th and University  
Tél. (206) 682-3700

### **Western Airlines**

Air Cargo  
Seattle/Tacoma Airport  
Seattle, WA, USA  
Tél. (206) 433-4900

(City Ticket Office)  
1339-4th Avenue  
Seattle, WA, USA  
Tél. (206) 433-4711

### **Hughes Airwest**

Air Freight Service  
Seattle/Tacoma Airport  
Seattle, WA, USA

(City Ticket Office)  
1301-4th Avenue  
Seattle, WA, USA  
Tél. (206) 285-1234

### **Northwest Airlines Inc.**

Air Freight Service  
Seattle/Tacoma Airport  
Tél. (206) 433-3747

(City Ticket Office)  
403 University Way  
Seattle, WA, USA  
Tél. (206) 433-3500

### **Alaska Airlines Inc.**

Air Freight  
Seattle/Tacoma Airport  
Seattle, WA, USA  
Tél. (206) 433-3266

(City Ticket Office)  
1225-4th Avenue  
Seattle, WA, USA  
Tél. (206) 433-3100

## Transport routier

### **Amstar Transport**

8 Cedar Avenue  
Thornhill (Ontario)  
Canada

L3T 3V9  
Tél. (416) 224-1172

Toronto/Los Angeles  
(Indépendant)

**Time D.C.**  
4500 East Bandini  
Boulevard  
Los Angeles, CA 90040,  
USA  
Tél. (213) 268-8211

Toronto/Los Angeles  
(Transporteur général)

**Delta Van Lines**  
Terminal Annex  
P.O. Box 54548  
Los Angeles, CA 90054,  
USA  
Tél. (213) 726-3601

Vancouver-Los Angeles  
(Transporteur général)

**Consolidated Van Lines**  
12903 Lakeland Road  
Santa Fe, CA 90670, USA  
Tél. (213) 944-6381

Vancouver-Los Angeles  
Toronto-Los Angeles  
(Transporteur général)

**Transcon Freight Lines**  
9750 South Norwalk  
Avenue  
Santa Fe, CA 90670, USA  
Tél. (213) 685-9070

Toronto-Los Angeles  
(Transporteur général)

**Clarke Transport Canada  
Inc.**  
P.O. Box 4760  
Vancouver  
(Colombie-Britannique)  
Canada  
V6B 4A4  
Tél. (604) 669-4646

(Courtier spécialisé dans  
le groupage)

**M & M Truck Brokers, Inc.**  
1377, boulevard Richelieu  
Otterburn Park (Québec)  
Canada  
J3G 4S6  
Tél. (514) 467-9726

**Transport Brokers Inc.**  
919 McGarry Avenue  
Los Angeles, CA 90021,  
USA  
Tél. (213) 627-1041

Toronto-Los Angeles  
Vancouver-Los Angeles  
(Courtiers)

## Transport ferroviaire

### **Santa Fe Railroad**

5200 East Sheila Street  
Los Angeles, CA 90040,  
USA

Tél. (213) 267-5110

(Rate Quote Department)

## Transport maritime

### **General Steamship Co.**

624 South Grand Avenue  
Los Angeles, CA 90017,  
USA

Tél. (213) 688-1200

Vancouver-Los Angeles  
(L'une des rares compa-  
gnies transportant des  
conteneurs)

## Lignes maritimes desservant la côte ouest et dont le siège est à Hawaï

<b>Nom</b>	<b>Zones desservies</b>	<b>Horaire</b>
<b>United States Lines</b> (Davies Marine Agencies) 841 Bishop Honolulu, HI 96813, USA	Côte est, côte ouest, Hawaï et l'Extrême- Orient	Hebdoma- daire
<b>Bakke Steamship</b> (Hawaii Freight Lines) Pier 8 Honolulu, HI 96813, USA	Canada, Hawaï, Australie et Nouvelle- Zélande	Mensuel
<b>Columbus Line</b> (Matson) 677 Ala Moana, Suite 1016 Honolulu, HI 96814, USA	Nord-Ouest du Canada, côte ouest, Hawaï, Nouvelle- Zélande et Australie	Bihebdo- madaire
<b>States Steamship</b> (ORTW) Pier 24 Honolulu, HI 96817, USA	Côte ouest, Hawaï et l'Extrême- Orient	Bimensuel

**\*Matson Navigation  
Company**  
677 Ala Moana  
Honolulu, HI 96814, USA

Côte ouest,  
Hawaï et  
Guam

Hebdoma-  
daire

\* Matson transporte le gros des marchandises depuis le continent jusqu'aux ports hawaïens.

---

# 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  
10179-105<sup>th</sup> 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

# IX. STATISTIQUES

## Principales exportations canadiennes, 1981

(En millions de dollars canadiens)

### Arizona

Bois de construction, bois tendre	4,2
Papier journal	17,5
Métaux précieux, y compris alliages	8,4
Autres métaux non ferreux et alliages	4,8
Autres véhicules automobiles	5,5
Aéronefs, moteurs et pièces	15,7

### Californie

Bois de construction, bois tendre	73,7
Papier journal	289,1
Métaux précieux, y compris alliages	157,2
Pièces de véhicules automobiles, sauf moteurs	145,9
Pièces d'aéronefs, sauf moteurs	303,5
Autre matériel de télécommunication et matériel connexe	123,8
Matériel et pièces de navigation	39,8

### Nevada

Papier journal	4,8
Caoutchouc synthétique et matières plastiques	2,5
Produits du pétrole et du charbon	2,7
Machines de forage, d'excavation et d'exploitation minière	1,8
Autre matériel de transport	2,2
Autre matériel de télécommunication et matériel connexe	3,6

### Colorado

Bois de construction, bois tendre	15,1
Papier journal	54,1
Autres: fer, acier et alliages	13,0
Machines de forage, d'excavation et d'exploitation minière	36,3
Autres véhicules automobiles	14,0
Autre matériel de transport	10,2
Autres contenants de mesure, matériel de laboratoire, de médecine et d'optique	22,2

## Hawaiï

Charbon et autres substances bitumineuses brutes	2,9
Papier journal	13,6
Engrais et matières d'engrais	5,5
Aéronefs avec moteurs	19,7

## Utah

Bois de construction, bois tendre	4,3
Papier journal	8,5
Produits du pétrole et du charbon	6,2
Machines de forage, d'excavation et d'exploitation minière	8,4
Autres véhicules automobiles	5,9
Autre matériel de communication et matériel connexe	8,0

## Wyoming

Produits du pétrole et du charbon	11,3
Autres: fer, acier et alliages	22,2
Machines de forage, d'excavation et d'exploitation minière	29,2
Autres véhicules automobiles	7,4

## Alaska

Papier journal	4,1
Machines de forage, d'excavation et d'exploitation minière	11,7
Autres véhicules automobiles	16,2
Pièces de véhicules automobiles, exceptés moteurs	2,8
Bâtiments et structures préfabriqués	7,0

## Idaho

Plomb provenant de minerais, concentrés et ferraille	14,4
Soufre	18,3
Bois de construction, bois tendre	9,0
Engrais et matières d'engrais	24,9
Produits du pétrole et du charbon	7,3
Voitures particulières et châssis	5,5
Camions, camions routiers et châssis	4,9

## Oregon

Animaux vivants	9,0
Bois de construction, bois tendre	41,0
Placage	19,3
Papier journal	31,5
Engrais et matières d'engrais	28,2
Produits du pétrole et du charbon	24,0
Machines et matériel de manutention de matériaux	10,4
Camions, camions routiers et châssis	12,4
Autre matériel de transport	11,6

## Washington

Particules de bois à pâte	41,7
Pétrole brut	342,7
Gaz naturel	2 561,4
Bois de construction, bois tendre	111,0
Bois à pâtes et pâtes semblables	53,3
Papier journal	42,3
Produits du pétrole et du charbon	124,1
Électricité	261,6
Voitures particulières et châssis	46,6
Camions, camions routiers et châssis	49,0
Pièces d'aéronefs, sauf moteurs	68,3

\*En 1981, des exportations de gaz naturel du Canada à l'État de Washington, d'une valeur approximative de 1,3 milliard de dollars, consignées par Statistique Canada comme une exportation canadienne à cet État, ont en fait été réexpédiées vers la Californie.

Exportations canadiennes vers le territoire de Los Angeles : Californie du Sud\*, Arizona et Nevada\*\* (comté de Clark, c.-à-d. Las Vegas), 1981  
(en milliers de dollars canadiens)

Section Sous-section	Californie (du Sud)*
Animaux vivants	1 352
Aliments, aliments du bétail, boissons et tabac	53 735
Matières brutes non comestibles	23 384
Matières travaillées non-comestibles	499 438
Produits finals, non comestibles	
Machines industrielles	36 632
Machines et tracteurs agricoles	9 035
Matériel de transport	362 267
Matériel et outils divers	147 847
Biens personnels et ménagers	14 076
Produits finals divers	24 293
Total, produits finals, non-comestibles	594 150
Transactions spéciales, commerce	6 660
Total, exportations canadiennes	1 178 718

Source: Statistique Canada

\* On estime qu'environ 60 % des exportations canadiennes totales à la Californie aboutissent dans la partie sud de l'État, soit la région qui relève de Los Angeles. Signalons par ailleurs qu'en calculant les exportations canadiennes vers la Californie, Statistique Canada ne tient pas compte des expéditions de gaz naturel. Celles-ci, dont la valeur en 1981 était de l'ordre de 1,3 milliard de dollars, vont du

Arizona	Nevada** (comté de Clark)	Total
590	—	1 942
3 124	213	57 072
854	36	24 274
46 997	7 735	554 170
7 890	1 635	46 157
4 113	209	13 357
27 375	2 536	392 178
12 145	3 146	163 138
616	165	14 857
808	163	25 264
52 948	7 847	654 945
414	1 164	8 238
104 925	17 061	1 300 704

Canada au Washington d'où elles sont réexpédiées vers la Californie. Elles figurent donc comme exportations canadiennes vers l'État de Washington.

\*\* Cette partie du Nevada (le comté de Clark, soit la région de Las Vegas) qui relève de Los Angeles, reçoit actuellement, estime-t-on, à peu près la moitié des exportations canadiennes totales vers cet État.

Exportations canadiennes vers le territoire de San Francisco : Californie du Nord\*, Colorado, Hawaï, Nevada\*\* (excepté le comté de Clark), Utah et Wyoming, 1981 (en milliers de dollars canadiens)

Section Sous-section	Californie (du Nord)*	Colorado
Animaux vivants	901	941
Aliments, aliments du bétail, boissons et tabac	35 823	4 177
Matières brutes non comestibles	15 589	12 791
Matières travaillées non comestibles	332 958	100 060
Produits finals, non comestibles		
Machines industrielles	24 422	46 738
Machines et tracteurs agricoles	6 023	14 945
Matériel de transport	241 512	34 583
Matériel et outils divers	98 564	38 715
Biens personnels et ménagers	9 384	1 690
Produits finals divers	16 195	5 060
Total, produits finals, non comestibles	396 100	141 731
Transactions spéciales, commerce	4 440	47 179
Total, exportations canadiennes	785 812	306 879

Source: Statistique Canada

\* On estime qu'environ 40 % des exportations canadiennes totales à la Californie aboutissent dans la partie nord de l'État qui relève de San Francisco. Signalons par ailleurs qu'en calculant les exportations canadiennes à la Californie, Statistique Canada ne tient pas compte des expéditions de gaz naturel. Celles-ci dont la valeur en 1981 était de

Hawaï	Nevada**	Utah	Wyoming	Total
—	133	417	342	2 734
2 128	213	2 085	418	42 844
3 160	36	2 882	202	34 660
20 268	7 735	32 598	46 506	540 125
1 044	1 635	13 643	34 742	122 224
198	209	3 419	2 278	27 072
21 579	2 536	10 443	9 142	319 795
2 724	3 146	16 967	2 699	162 815
229	165	484	205	12 157
1 394	163	1 159	3 003	24 274
27 167	7 847	46 115	52 069	671 029
85	1 164	19 490	48 525	120 883
52 808	17 127	103 587	148 061	1 414 275

l'ordre de 1,3 milliard de dollars, vont du Canada au Washington d'où elles sont réexpédiées vers la Californie. Elles figurent donc comme exportations canadiennes vers l'État de Washington.

\*\* Cette partie du Nevada qui relève du Consulat de San Francisco (à l'exception du comté de Clark, soit la région de Las Vegas) reçoit actuellement, estime-t-on, à peu près la moitié des exportations canadiennes totales vers cet État.

# Exportations canadiennes vers le territoire de Seattle : Washington, Alaska, Idaho et Oregon, 1981

(en milliers de dollars canadiens)

Section Sous-section	Washington*
Animaux vivants	31 070
Aliments, aliments du bétail, boissons et tabac	70 111
Matières brutes non comestibles	3 006 139
Matières travaillées non comestibles	744 879
Produits finals, non comestibles	
Machines industrielles	36 386
Machines et tracteurs agricoles	13 799
Matériel de transport	195 189
Matériel et outils divers	39 440
Biens personnels et ménagers	11 463
Produits finals divers	18 126
Total, produits finals, non comestibles	314 403
Transactions spéciales, commerce	3 586
Total, exportations canadiennes	4 170 188

Source: Statistique Canada

\* En 1981, des expéditions de gaz naturel d'une valeur approximative de 1,3 milliard de dollars envoyées du Canada à l'État de Washington et consignées par Statistique Canada comme une exportation canadienne à cet État, ont en fait été réexpédiées à la Californie.

Alaska	Idaho	Oregon	Total
284	3 732	9 007	44 093
850	1 462	15 407	87 830
3 816	36 892	9 416	3 056 263
19 569	52 430	190 469	1 007 347
15 358	5 207	23 483	80 436
1 497	10 002	9 079	34 377
25 419	13 167	34 050	267 825
7 592	1 466	5 843	54 341
651	322	2 135	14 571
8 053	1 447	5 248	32 874
58 571	31 611	79 840	484 425
22 220	1 278	5 195	462 545
105 309	127 405	309 334	4 712 236



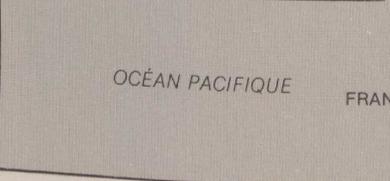
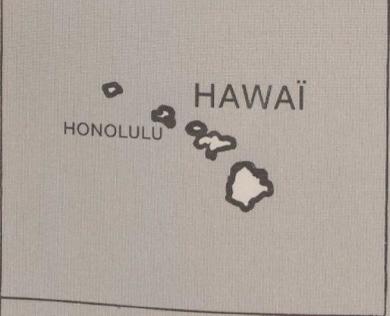








Canada 



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20084924 1

Storage

HF 1010 .G85U7214 1982 STORAGE

Etats-Unis (Etats de l'Ouest),  
guide de l'exportateur canadien. -

15234111



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

Canada