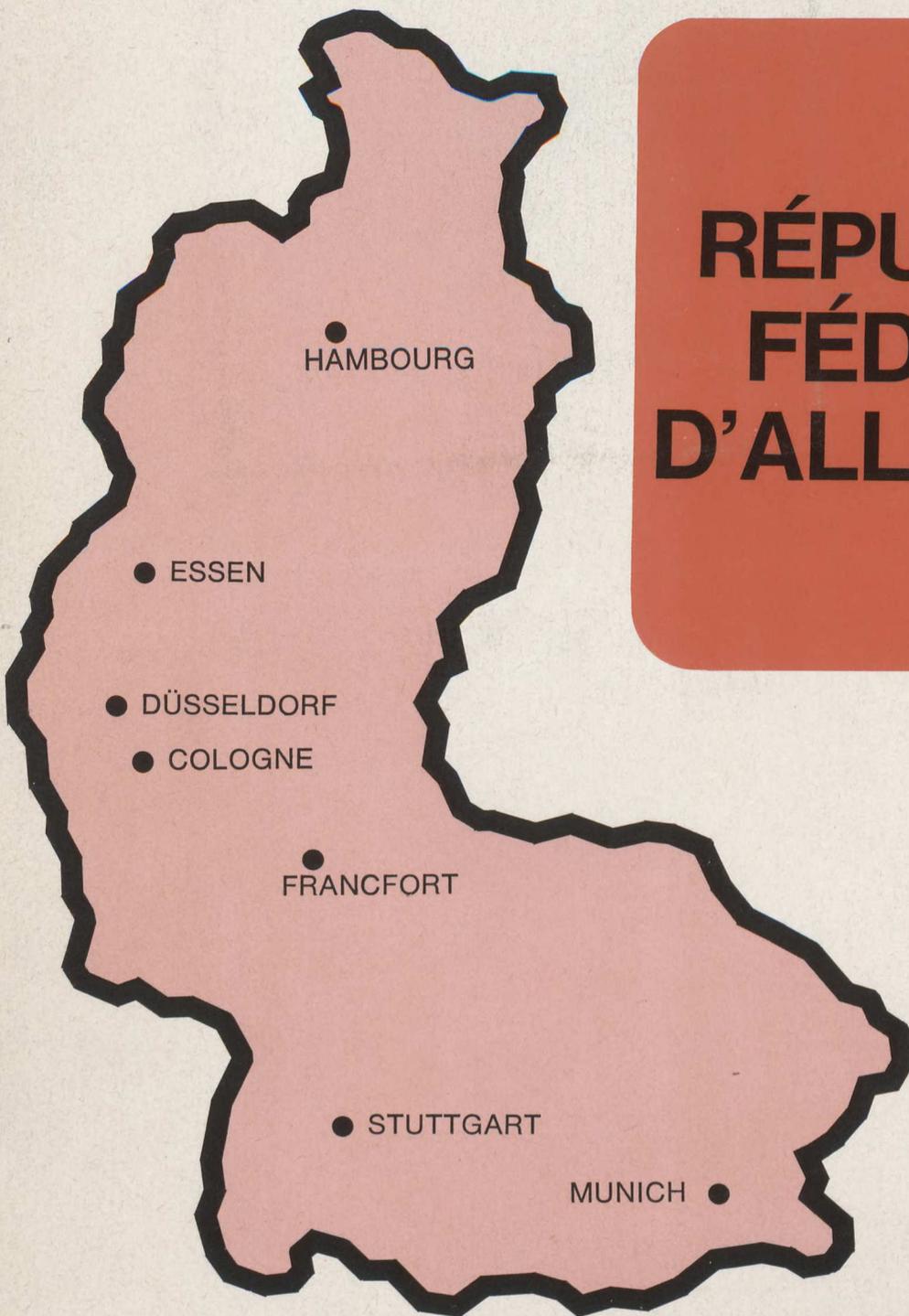


# MARCHÉS POUR L'EXPORTATION CANADIENNE

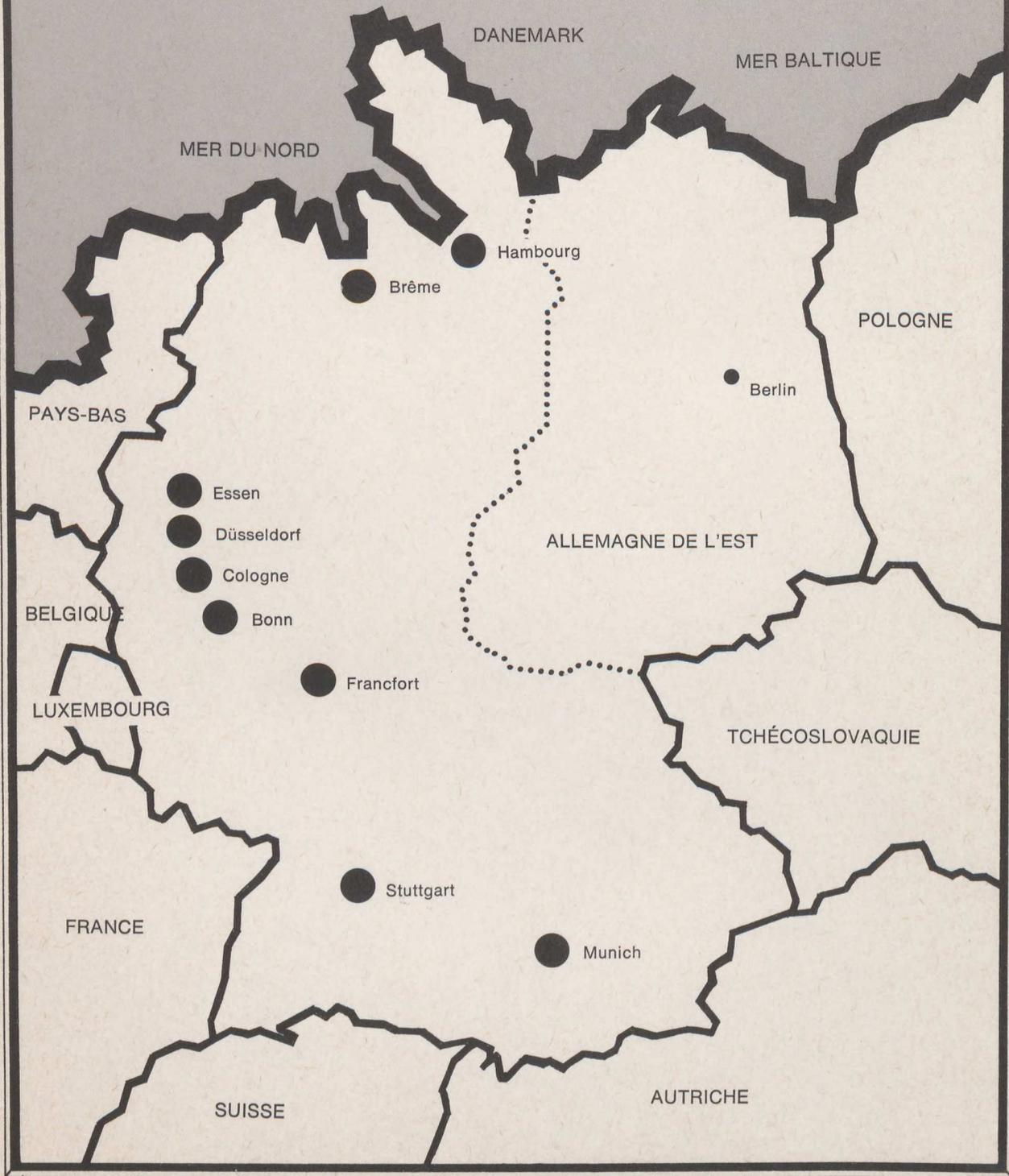
## SÉRIE DE L'EUROPE



**RÉPUBLIQUE  
FÉDÉRALE  
D'ALLEMAGNE**

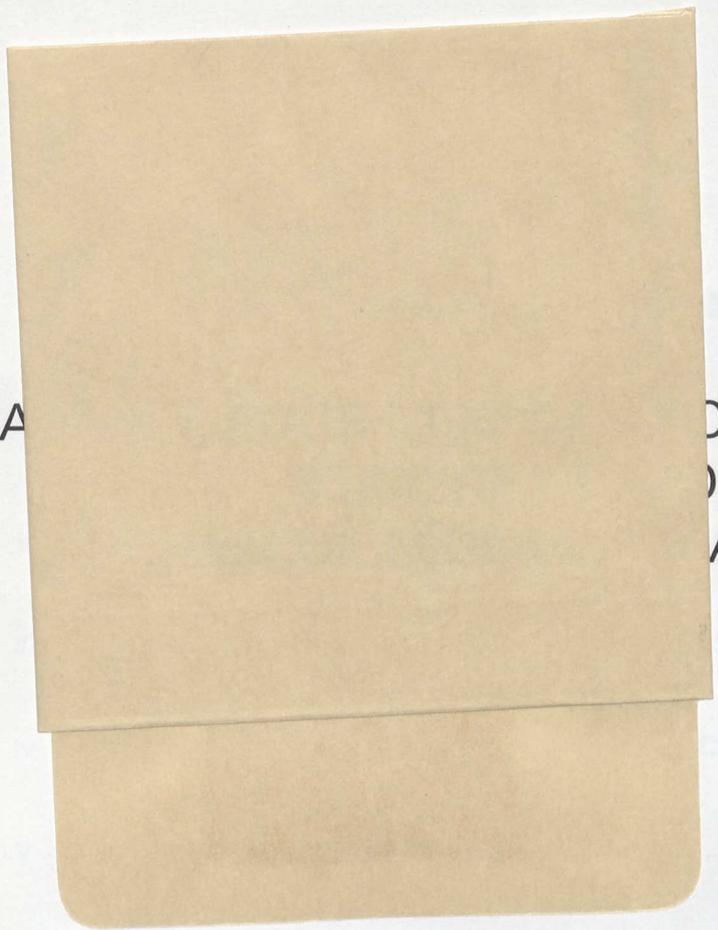


# RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE



DEPARTMENT OF INDUSTRY  
TRADE & COMMERCE  
LIBRARY  
MAY 9 1978  
BIBLIOTHÈQUE  
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE  
ET DU COMMERCE

MA ... ON CANADIENNE  
... OPE  
... ALLEMAGNE



Publié par le ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Canada  
Published by the Department of Industry, Trade and Commerce, Ottawa, Canada  
Information Canada  
Ottawa, 1972

## TABLE DES MATIÈRES

|     |  |    |
|-----|--|----|
| I   | GÉNÉRALITÉS .....                                  | 2  |
| II  | ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR .....               | 4  |
| III | RELATIONS D'AFFAIRES AVEC L'ALLEMAGNE .....        | 10 |
| IV  | RÈGLEMENTS DOUANIERS ET CONTRÔLE DES CHANGES ..... | 16 |
| V   | VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN ALLEMAGNE .....         | 18 |
| VI  | ADRESSES UTILES .....                              | 20 |
| VII | LECTURES RECOMMANDÉES.....                         | 21 |

# LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE

## I. GÉNÉRALITÉS

### Caractéristiques géographiques

La République fédérale d'Allemagne, mieux connue sous le nom d'Allemagne de l'Ouest, est située au coeur de l'Europe et est entourée par neuf autres pays. Elle a une superficie d'environ 96,000 milles carrés. Un tiers du pays, au nord, fait partie de la Grande plaine d'Europe. Au sud, le pays est formé de collines qui rejoignent les premières Alpilles. L'altitude atteint environ 9,000 pieds dans les Alpes.

### Climat

Le climat est tempéré; la température moyenne, en juillet, se situe entre 65 et 75 °F et, en janvier, entre 20 et 30 °F. Il pleut à toutes les époques de l'année et la précipitation atteint en moyenne 27 pouces.

### Population

La population globale de l'Allemagne de l'Ouest y compris Berlin-Ouest, est d'un peu plus de 61 millions d'habitants, ce qui donne une densité démographique de 635 personnes par mille carré. Toutefois, près de 80 p. 100 des habitants sont concentrés dans les villes. Bonn, la capitale provisoire, compte 277,000 citoyens.

En septembre 1971, les principales villes de plus de 500,000 habitants étaient:

|                       |           |
|-----------------------|-----------|
| Berlin-Ouest          | 2,087,000 |
| Hambourg              | 1,786,000 |
| Munich                | 1,326,000 |
| Cologne               | 848,000   |
| Essen                 | 693,000   |
| Düsseldorf            | 655,000   |
| Francfort-sur-le-Main | 660,000   |
| Dortmund              | 642,000   |
| Stuttgart             | 628,000   |
| Brême                 | 725,000   |
| Hanovre               | 518,000   |

### Principaux centres industriels

L'Allemagne de l'Ouest est le plus important État industriel de l'Europe occidentale. Ses industries manufacturières, bien développées et hautement diversifiées, sont concentrées dans une ceinture qui part de la région d'Essen et de Düsseldorf, dans le bassin de la Ruhr, traverse Cologne et Francfort et suit le Rhin jusqu'à Stuttgart. Il y a d'autres centres industriels-clés autour de Munich au sud, de Hambourg et Brême au nord, de Hanovre et Kassel à la frontière orientale et à Berlin-Ouest.

## Transport

La liaison Canada-République fédérale d'Allemagne est facile par mer et par air; l'Allemagne de l'Ouest possède un réseau intérieur très perfectionné de transport par rail, cours d'eau, routes et voies aériennes. Air Canada offre des vols quotidiens à destination de Francfort et CP Air transporte les voyageurs à Amsterdam où ils font la liaison pour l'Allemagne. Les principaux ports, Hambourg et Bremerhaven, offrent d'excellentes installations de manutention des marchandises. La façon la plus pratique de circuler dans le pays est par rail. Les trains sont nombreux, rapides, ponctuels et confortables. Les plus importants cours d'eau sont le Rhin et ses affluents ainsi qu'un réseau de canaux entre la Ruhr et Emden. La flotte de navires intérieurs comprend environ 7,700 bateaux.

De grandes autoroutes, la fameuse « autobahn », relie toutes les principales villes d'Allemagne et rend chaque petite ville et chaque village facilement accessibles en auto. La circulation est habituellement très dense sur l'autobahn les jours fériés ainsi que les jours de fin de semaine et les voitures y roulent beaucoup plus vite qu'au Canada.

## Heure locale

Il y a un décalage de six heures entre Ottawa (H.N.E.) et Bonn qui compte une heure d'avance sur l'heure de Greenwich.

## Poids et mesures

Système métrique.

## Courant électrique

AC 50 cycles, 220/380 volts.

## Devises et taux de change

L'unité monétaire est le mark allemand (DM) qui se divise en 100 pfennigs.

Monnaies: 1, 2, 5, 10, 50 pfennigs; 1, 2, 5 DM

Billets: 5, 10, 20, 50, 100, 500, 1,000 DM

Taux de change, juin 1972: 3.20 DM = \$1.00 canadien

## Jours fériés légaux

On observe dix jours fériés dans tout le pays:

|                         |   |
|-------------------------|---|
| 1 <sup>er</sup> janvier | — Jour de l'An  |
|                         | — Vendredi Saint  |
|                         | — Lundi de Pâques   |
| 1 <sup>er</sup> mai     | — Jour du travail   |
|                         | — Jour de l'Ascension (40 jours après Pâques)   |
|                         | — Jour de la Pentecôte (lundi après le deuxième dimanche qui suit le jour de l'Ascension) |
| 17 juin                 | — Jour de l'Unité Allemande   |
|                         | — Jour de pénitence (troisième mercredi de novembre)                                      |
| 25-26 décembre          | — Fête de Noël  |

En outre, l'Épiphanie (6 janvier) est célébrée dans la région de Bade-Wurtemberg et en Bavière. La Fête-Dieu est célébrée partout sauf dans le nord, et la Toussaint, partout sauf dans le nord et à Hesse. Les villages catholiques de Bavière fêtent l'Ascension le 15 août. Dans de nombreuses régions, l'époque du carnaval, qui équivaut en Allemagne au mardi gras et se termine avec le début du carême, est l'occasion de nombreuses réjouissances; elle est beaucoup plus propice au plaisir qu'aux affaires.

## **Religions principales**

Environ la moitié de la population appartient à l'église luthérienne et 45 p. 100 à l'église catholique romaine.

## **Données historiques et régime gouvernemental**

Après la Seconde Guerre mondiale, les Alliés ont signé l'accord de Potsdam qui divisait l'Allemagne en quatre zones d'occupation. En 1949, on a constitué la République fédérale d'Allemagne avec les zones américaine, britannique et française. En 1957, la Sarre se joignait à la République.

Depuis 1949, l'Allemagne s'est relevée de façon extraordinaire de ses blessures de guerre et est devenue le plus riche pays d'Europe. Elle a joué un rôle prédominant dans l'élaboration de la Communauté économique européenne (CEE) et dans l'unification de l'Europe occidentale.

## **Gouvernement**

La République fédérale comprend 10 provinces (Länder). Le Parlement allemand se nomme le Bundestag; il est élu pour quatre ans par suffrage universel. Les provinces sont représentées à l'Assemblée législative fédérale par les Bundesrat dont les membres sont nommés et rappelés par les provinces elles-mêmes. Berlin-Ouest est représenté à côté des 10 provinces au Bundesrat à titre consultatif.

Le gouvernement fédéral, dirigé par un chancelier élu à la majorité absolue des voix du Bundestag, est chargé des affaires extérieures et de la défense de la République ainsi que des questions touchant la citoyenneté, l'immigration, les devises, la douane, les compagnies ferroviaires, les postes et les télécommunications.

Chaque province possède son propre Parlement qui a le droit d'adopter des lois sur toutes questions sauf celles qui relèvent exclusivement du gouvernement fédéral.

# **II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR**

## **Généralités**

La prospérité économique et financière actuelle est le résultat de plus de 20 ans de croissance économique fondée sur les taux élevés de l'épargne et de l'investissement et sur une stabilité exceptionnelle des prix et des salaires. Le produit national brut de l'Allemagne de l'Ouest est le troisième plus élevé de tous les pays libres. Par rapport aux six pays membres de la Communauté économique européenne\*, l'Allemagne se classe première du point de vue de la population, du commerce extérieur et du produit national brut. Cette expansion économique remarquable a été réalisée dans un pays dont la superficie n'atteint pas 3 p. 100 de celle du Canada et dont les ressources naturelles sont limitées.

\*En juillet 1967 la Communauté européenne du charbon et de l'acier, l'Euratom et la Communauté économique européenne se sont groupés en vue de former les Communautés européennes.

Le régime économique de l'Allemagne de l'Ouest est qualifié d'« économie sociale du marché »; la concurrence est libre et l'État n'intervient et ne planifie qu'en cas de nécessité.

Le pays possède un régime d'assurance sociale très perfectionnée et une loi anti-cartel assez sévère. Les entreprises allemandes sont groupées en chambres d'industrie et de commerce locales, régionales et nationales auxquelles elles sont tenues d'adhérer par la loi. Il y a également une association industrielle nationale qui possède un vaste réseau de sections couvrant chaque branche d'activité. La main-d'oeuvre est groupée en syndicats englobant toute une industrie. En dépit de la présence de près de 2 millions de travailleurs étrangers, le pays souffre constamment d'une pénurie de main-d'oeuvre. Cette situation non seulement rend plus difficile la stabilité des salaires et des prix, mais encore elle crée une demande croissante d'automatisation et de mécanisme permettant d'économiser la main-d'oeuvre; en outre, elle encourage encore davantage les industriels allemands à s'établir à l'étranger.

## **Industrie**

L'Allemagne de l'Ouest est hautement industrialisée. Elle compte plus de 50,000 établissements de fabrication, qui emploient environ 39 p. 100 de la main-d'oeuvre active totale et produisent environ 48 p. 100 du PNB. Ces établissements sont répartis dans tout le pays; l'industrie légère se concentre surtout à Berlin-Ouest, la construction navale dans le nord, la production de charbon, d'acier et de machines dans le bassin de la Ruhr, les industries chimiques lourdes dans la région du Rhin et de Francfort, les fabriques de textiles, de chaussures et de machines légères dans le sud-ouest, enfin, les industries électroniques et technologiques ainsi que l'artisanat dans la région de Munich.

La fabrication de biens d'investissements constitue le pivot de l'industrie allemande et les produits sont exportés dans le monde entier. Les machines, le matériel électrique, les véhicules automobiles, d'autres produits métalliques, les instruments d'optique et de précision, les navires et les aéronefs représentent les principaux groupes de produits. Les biens de consommation sont également très importants pour la vente intérieure et l'exportation. Ils comprennent les textiles, le vêtement, les produits du bois, les matières plastiques, les imprimés, le papier, le verre, les céramiques et les chaussures. Le troisième groupe en importance est celui des produits chimiques, du fer et de l'acier, des métaux non ferreux, des produits du caoutchouc, des pâtes et papiers, ainsi que des produits de laminoirs, de scieries et d'ateliers de menuiserie.

## **Science et technologie**

Depuis la guerre, la science et la technologie ouest-allemandes ont repris le terrain perdu. Les travaux nucléaires ont été interdits jusqu'en 1955, mais depuis lors l'Allemagne poursuit activement des recherches pour l'utilisation pacifique de l'atome; elle a notamment construit des centrales nucléaires et le premier navire nucléaire d'Europe. En collaboration avec d'autres pays européens, elle a mis sur pied un programme de recherche et de développement spatiaux. L'État et l'industrie appuient des recherches en informatique, en océanographie, en électronique ainsi que dans d'autres domaines. En outre, les nombreux produits et procédés industriels nouveaux créés par l'industrie allemande offrent aux fabricants canadiens la possibilité d'obtenir des licences. Le 16 avril 1971, le Canada et la République fédérale signaient un accord sur les sciences et la technologie.

## **Agriculture, forêts et pêcheries**

L'agriculture emploie en Allemagne de l'Ouest environ 7.5 p. 100 de la main-d'oeuvre active totale mais ne fournit que 2.8 p. 100 du PNB de ce pays. Le nombre des travailleurs agricoles diminue constamment. Le gouvernement est en train de mettre en vigueur des programmes de remembrement des nombreuses exploitations agricoles trop petites et morcelées dans le but d'en faire des exploitations plus vastes et plus efficaces.

L'élevage prend de plus en plus d'importance, et la viande et les volailles représentent 49 p. 100 de la production agricole et le lait, 23 p. 100. Les récoltes, notamment celles des céréales, des légumineuses, des oléagineux et des tubercules progressent moins rapidement. Les vins allemands ont une réputation mondiale et ajoutent un attrait tout spécial aux visites d'affaires.

L'agriculture comble seulement environ les deux tiers des besoins alimentaires du pays; par conséquent, l'Allemagne de l'Ouest est un des plus grands importateurs d'aliments au monde. Par suite de la politique agricole commune de la Communauté économique européenne, la part d'aliments que l'Allemagne importe de ses voisins, membres de la CEE, a augmenté de 25 à 40 p. 100 au cours des 10 dernières années.

Des forêts de conifères et d'arbres feuillus recouvrent un quart du territoire de l'Allemagne de l'Ouest mais des importations substantielles doivent venir compléter la production nationale de bois, de pâtes et papiers, de contre-plaqué, et d'autres produits forestiers. De même, l'industrie du poisson, concentrée sur les côtes de la mer du Nord et de l'Atlantique Nord, ne peut combler qu'une fraction des besoins nationaux en produits de la mer.

### **Investissements**

La création de la Communauté économique européenne a donné lieu en Allemagne de l'Ouest à une vague d'investissements étrangers, provenant surtout des États-Unis et de l'Europe. Ces investissements directs visaient principalement le pétrole, les produits chimiques, les machines, les véhicules automobiles, les produits alimentaires et l'électronique. Plusieurs fabricants canadiens ont ouvert des succursales en Allemagne dans des domaines comme la fabrication en aluminium, l'outillage agricole, les produits du papier, le traitement de la viande et les boissons alcooliques. Parallèlement, un grand nombre d'importantes firmes allemandes cherchent de plus en plus à implanter des usines à l'étranger. La plupart de leurs investissements se font dans les pays voisins de la CEE, mais, parmi les pays d'outre-mer, le Canada et les États-Unis sont les deux grandes zones d'investissements. Les entreprises allemandes ont ouvert des usines secondaires au Canada pour fabriquer de la tuyauterie en acier, des fils, de l'acier, des produits chimiques, de la potasse, du minerai de fer, des roulements, du matériel photographique ainsi que d'autres produits ouvrés.

### **Politique commerciale et économique**

Dans le cadre d'une économie de libre marché, le gouvernement allemand, conformément à son programme, consulte régulièrement les associations industrielles et ouvrières afin d'atteindre ses objectifs, soit un taux de croissance de 5 p. 100 par année, une augmentation annuelle des prix de 2 à 2.5 p. 100 au maximum, un chômage de moins de 1 p. 100 et un volume d'exportations suffisant pour maintenir la balance commerciale.

À titre de membre du GATT, l'Allemagne de l'Ouest favorise la liberté du commerce. Cependant, comme membre de la CEE, elle décide des questions de politique commerciale de concert avec les autres membres de la Communauté plutôt que dans une optique nationale. Le traité de Rome, qui a donné naissance à la Communauté, avait pour objectif de créer une union tarifaire entre les six pays d'Europe occidentale, ce qui entraînait une union économique très étroite et par conséquent une certaine coopération politique. L'union tarifaire a été réalisée entièrement le 1<sup>er</sup> juillet 1968; des produits industriels circulent maintenant librement entre les six pays membres sans frais de douane.

Les importations provenant du Canada et des autres pays, sauf les six, sont soumises au tarif commun établi par la Communauté. À la suite du Kennedy Round, d'autres déductions du tarif commun sont entrées en vigueur les 1<sup>er</sup> janvier 1971 et 1972.

Les produits agricoles qui pénètrent dans la CEE sont soumis à des restrictions sévères ou à divers droits destinés à protéger les programmes nationaux de soutien des prix. La plupart des biens industriels sont assujettis à des droits douaniers peu élevés et ne font l'objet d'à peu près aucun contrôle à l'importation. Les devises étrangères peuvent librement entrer en Allemagne ou en sortir.

Pour de nombreux exportateurs canadiens de produits industriels, le tarif douanier de l'Allemagne est un moins grand obstacle que la nécessité de s'adapter aux normes industrielles et aux autres contraintes du marché comme le système métrique, le mode de livraison, le service et la langue.

## Commerce extérieur

Le commerce extérieur de l'Allemagne de l'Ouest a presque triplé au cours de la décennie et le pays se classe maintenant au deuxième rang des nations commerçantes du monde, soit immédiatement après les États-Unis. Ces dernières années, les exportations ont augmenté plus rapidement que les importations et les réévaluations en hausse, auxquelles a été soumis récemment le mark allemand, n'ont pas modifié la balance commerciale toujours très favorable. Les principaux partenaires commerciaux de l'Allemagne sont les autres membres de la CEE, suivis des pays de l'AELE et des États-Unis.

## Exportations

Les biens d'investissement (machines, véhicules automobiles, matériel électrique et produits en acier) forment plus de la moitié des exportations allemandes; les matériaux industriels, principalement les produits chimiques, en représentent 25 p. 100. Le reste consiste surtout en biens de consommation, notamment les textiles, les vêtements, les produits plastiques, les instruments de musique, les jouets et les produits alimentaires. Les principaux marchés de l'Allemagne sont ses cinq partenaires de la CEE (40 p. 100), les pays de l'AELE (22 p. 100) et l'Amérique du Nord (11 p. 100); les autres ventes se répartissent dans le monde entier.

### VALEUR DES EXPORTATIONS DE L'ALLEMAGNE DE L'OUEST PAR GROUPE DE PRODUITS EN 1971

|  | (Unité: \$1,000 É.-U.) |
|--|------------------------|
| Animaux vivants et produits alimentaires         | 1,144,203              |
| Boissons et tabac                                | 131,719                |
| Matières premières, sauf les carburants          | 857,222                |
| Carburants d'origine minérale et lubrifiants     | 1,160,840              |
| Huiles et graisses animales et végétales         | 155,887                |
| Produits chimiques                               | 4,538,088              |
| Produits ouvrés classifiés surtout par matériaux | 8,376,658              |
| Outillage et matériel de transport               | 18,495,604             |
| Divers produits ouvrés                           | 3,568,388              |
| Autres produits                                  | 633,668                |
| <b>Total</b>                                     | <b>\$39,062,277</b>    |

*Source: Bureau fédéral de la statistique, Wiesbaden*

## Importations

Plus de 40 p. 100 des importations de l'Allemagne de l'Ouest se composent de matériaux et de fournitures industriels, notamment les métaux, les produits chimiques, le pétrole brut, les produits du fer et de l'acier, les produits de raffinage, les produits forestiers et le minerai de fer. Les biens d'investissement (24 p. 100), les produits de l'agriculture et de la pêche (13 p. 100), les biens de consommation

(14 p. 100), les produits alimentaires et le tabac (8 p. 100) forment le reste. Les principales sources d'approvisionnement sont les pays de la CEE (47 p. 100), ceux de l'AELE (14 p. 100) et l'Amérique du Nord (12 p. 100).

### VALEUR DES IMPORTATIONS DE L'ALLEMAGNE DE L'OUEST PAR GROUPE DE PRODUITS EN 1971

|   | (Unité: \$1,000 É.-U.) |
|---|------------------------|
| Animaux vivants et produits alimentaires            | 5,079,981              |
| Boissons et tabac                                   | 539,850                |
| Matières premières, sauf les carburants             | 3,731,672              |
| Carburants d'origine minérale et lubrifiants        | 3,500,358              |
| Huiles et graisses animales et végétales            | 278,427                |
| Produits chimiques                                  | 2,177,611              |
| Produits ouvrés et classifiés surtout par matériaux | 7,659,793              |
| Outillage et matériel de transport                  | 6,700,362              |
| Divers produits ouvrés                              | 3,421,349              |
| Autres produits                                     | 1,392,725              |
| <b>Total</b>  | <b>\$34,482,128</b>    |

*Source: Bureau fédéral de la statistique, Wiesbaden*

### Commerce de l'Allemagne de l'Ouest avec le Canada

L'Allemagne de l'Ouest est le quatrième marché en importance pour les exportations canadiennes, après les États-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon. Par contre, les exportations allemandes s'étendent à tellement de pays que le Canada vient au dix-neuvième rang sur la liste des marchés étrangers de l'Allemagne, après les pays européens, les États-Unis, le Japon et le Brésil. En 1971, le commerce entre le Canada et l'Allemagne de l'Ouest s'établissait ainsi:

#### COMMERCE ENTRE LE CANADA ET L'ALLEMAGNE DE L'OUEST EN 1971

|  | (Unité: \$1,000 canadiens) |
|--|----------------------------|
| Du Canada vers l'Allemagne de l'Ouest    | 314,265                    |
| De l'Allemagne de l'Ouest vers le Canada | 429,404                    |
| Excédent en faveur de l'Allemagne        | 115,139                    |

*Source: Statistique Canada*

### Exportations du Canada vers l'Allemagne de l'Ouest

Les exportations du Canada vers l'Allemagne de l'Ouest se sont élevées en 1971 à 314 millions de dollars et constituaient 5.6 p. 100 de toutes les expéditions canadiennes à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Pour le Canada, l'Allemagne de l'Ouest est le plus important marché à l'intérieur de la CEE et les ventes à ce pays ont augmenté sensiblement ces deux dernières années. Ce sont les produits forestiers et agricoles ainsi que les métaux qui ont connu les plus fortes augmentations alors que les ventes de minerai ont décliné. Les exportations de produits ouvrés ont également progressé; mentionnons les vêtements de fourrure, les revêtements de plancher, les distributeurs automatiques, les pièces d'automobile, le matériel aérospatial et aéronautique. Le tableau suivant indique les produits que le Canada a expédiés en Allemagne de l'Ouest au cours des années 1969, 1970 et 1971:

**PRINCIPALES EXPORTATIONS DU CANADA VERS L'ALLEMAGNE DE L'OUEST**

(Unité: \$1,000 canadiens)

|   | 1969             | 1970             | 1971             |
|---|------------------|------------------|------------------|
| Minerais                                    | 60,329           | 57,238           | 45,688           |
| Métaux                                      | 53,955           | 104,509          | 62,191           |
| Rebuts de métaux                            | 32,082           | 24,796           | 5,638            |
| Produits forestiers                         | 55,058           | 65,589           | 69,424           |
| Produits agricoles et produits de la pêche  | 32,515           | 78,236           | 74,243           |
| Autres produits, y compris les biens ouvrés | 44,443           | 53,313           | 57,081           |
| <b>Total des exportations</b>               | <b>\$277,382</b> | <b>\$383,681</b> | <b>\$314,265</b> |

Source: Statistique Canada

**Importations canadiennes en provenance de l'Allemagne de l'Ouest**

En 1971, les importations du Canada en provenance d'Allemagne de l'Ouest s'élevaient à 429.4 millions de dollars, soit une augmentation de 16 p. 100 par rapport à 1970. Quatre des cinq principaux groupes de produits se rapportaient au domaine de l'automobile ou du transport. Comme l'indique le tableau ci-dessous, les importations de colorants, d'équipements et d'accessoires industriels, d'aciers spéciaux, de presses d'imprimerie, de verre et de textiles étaient également fortes. Le tableau n'indique que les 20 groupes les plus importants dont les ventes dépassent 2 millions de dollars.

**PRINCIPALES IMPORTATIONS DU CANADA EN PROVENANCE DE L'ALLEMAGNE DE L'OUEST EN 1971**

(Unité: \$1,000 canadiens)

|  |        |
|--|--------|
| Automobiles                                    | 88,869 |
| Moteurs de véhicules automobiles               | 13,912 |
| Colorants                                      | 13,077 |
| Camions et châssis                             | 11,547 |
| Équipement de l'industrie textile              | 11,009 |
| Pièces et accessoires de véhicules automobiles | 10,067 |
| Acier au carbone en feuilles                   | 8,175  |
| Filés de polyester                             | 7,999  |
| Coke   | 7,219  |
| Tracteurs à roues                              | 6,809  |
| Acier au carbone en plaques                    | 4,577  |
| Dactylographes et pièces                       | 3,604  |
| Outillage métallurgique                        | 3,569  |
| Tissés larges en polyester                     | 3,536  |
| Verre à vitre                                  | 3,390  |
| Tricots doubles                                | 3,256  |
| Pigments                                       | 3,001  |
| Roulements et pièces                           | 2,913  |
| Presses offset pour la lithographie            | 2,707  |
| Vins de vigne                                  | 2,478  |

Source: Statistique Canada

**EXPORTATIONS DE L'ALLEMAGNE EN 1971 PAR 1,000 DOLLARS**

|                        |           |
|------------------------|-----------|
| 1) France              | 4,876,092 |
| 2) Pays-Bas            | 4,171,407 |
| 3) États-Unis          | 3,770,756 |
| 4) Belgique/Luxembourg | 3,324,871 |

|                    |           |
|--------------------|-----------|
| 5) Italie          | 3,287,915 |
| 6) Suisse          | 2,314,102 |
| 7) Autriche        | 1,830,671 |
| 8) Grande-Bretagne | 1,568,868 |
| 9) Suède           | 1,331,657 |
| 10) Danemark       | 834,087   |
| 11) Yougoslavie    | 726,321   |
| 12) Espagne        | 588,822   |
| 13) Norvège        | 555,544   |
| 14) Japon          | 521,402   |
| 15) Grèce          | 470,450   |
| 16) USSR           | 460,680   |
| 17) Afrique du Sud | 437,192   |
| 18) Brésil         | 419,670   |
| 19) Canada         | 418,845   |

### III. RELATIONS D'AFFAIRES AVEC L'ALLEMAGNE

#### **Associations d'affaires en Allemagne**

Les associations d'affaires jouent un rôle important dans l'économie de l'Allemagne; beaucoup d'entre elles s'occupent de tâches qui, au Canada, seraient du ressort des ministères gouvernementaux. Fondamentalement, elles peuvent se diviser en trois groupes: a) chambres de commerce, b) associations commerciales, c) associations d'employeurs et syndicats.

#### **Chambres de Commerce (Handelskammer)**

Les chambres de commerce d'Allemagne jouent un rôle plus important dans la vie commerciale et économique du pays que leurs homologues canadiennes. L'adhésion à ces chambres est obligatoire pour toutes les entreprises et tous les hommes d'affaires inscrits dans le Régistre commercial. Par conséquent, leurs membres représentent vraiment toutes les branches d'activités industrielles et commerciales, sauf l'agriculture et l'artisanat.

Il y a 81 chambres en Allemagne chargées chacune d'une région géographique. Ces chambres font valoir l'opinion du monde des affaires et encouragent tout genre d'activité commerciale. La loi allemande délègue aux chambres de commerce diverses fonctions administratives, notamment l'accréditation de documents commerciaux et la tenue d'examens requis en vertu de certains décrets. Elles tiennent également le registre d'apprentissage et sont chargées de faire passer les examens professionnels.

Les chambres sont habituellement divisées en départements distincts qui s'occupent des industries de fabrication, du commerce de détail, du transport, etc. Ces départements spécialisés aident souvent les hommes d'affaires étrangers et ils connaissent bien les entreprises appartenant à la branche d'activité qui leur est propre.

#### **Associations commerciales**

Les associations commerciales représentent les intérêts des groupes commerciaux et chacune s'occupe des affaires d'un secteur de l'économie. Bon nombre d'entre elles sont disposées à publier des demandes de renseignements commerciaux en provenance de l'étranger.

Les associations allemandes sont organisées selon leurs affinités industrielles; en outre, elles sont membres de groupements plus vastes qui appartiennent aux fédérations industrielles et commerciales du pays. Ces dernières sont:

- (i) la Fédération des industries allemandes (BDI)
- (ii) l'Association des importateurs allemands (Gesamtverband des Deutschen Gross — und Aussenhandels)
- (iii) l'Association des détaillants d'Allemagne (Gesamtverband des Deutschen Einzelhandels)

### **Commercialisation et distribution**

La plupart des biens de consommation importés sont commercialisés par l'intermédiaire d'agents. Bien qu'il soit parfois possible de trouver des agences spécialisées possédant des succursales, il est souvent nécessaire de nommer plus d'un agent afin d'obtenir le plus grand rayonnement possible sur le marché. La majorité des agents limitent leur activité à la Land (province) où ils résident.

La commission est la forme la plus courante de rémunération des agents. Ces derniers reçoivent alors un pourcentage fixe du montant total des ventes. Beaucoup d'entreprises importantes agissent à la fois comme importateurs et comme distributeurs; ils maintiennent des stocks pour leur propre compte et possèdent des droits exclusifs de distribution dans une région géographique déterminée. Quant aux produits qui exigent un service après-vente et les conseils d'experts techniques, il vaut mieux les commercialiser par l'intermédiaire de firmes qui fabriquent et distribuent déjà du matériel similaire.

En plus de recevoir l'aide des bureaux du gouvernement du Canada en Allemagne, les exportateurs canadiens peuvent faire appel aux nombreuses chambres de commerce et aux associations d'agents pour trouver les agents qui leur conviennent. Ils doivent également songer à exposer leurs produits à des foires commerciales appropriées. Beaucoup d'agents renommés qui pourraient s'intéresser à la vente de nouveaux produits visitent ces foires.

### **Correspondance et documentation commerciale**

Un grand nombre d'entreprises allemandes peuvent effectuer leur correspondance commerciale en anglais et, dans une moindre mesure, en français, mais la plupart préfèrent correspondre en allemand.

Il est indispensable de faire traduire en allemand toute la documentation commerciale, les livrets d'instruction, etc., avant de tenter d'effectuer des ventes. Les bureaux des délégués commerciaux du Canada peuvent aider les exportateurs à obtenir des renseignements précis auprès des maisons locales de traduction au sujet de leurs brochures publicitaires.

Pour réduire les dépenses d'impression, il convient parfois que les exportateurs éventuels envisagent de faire traduire et imprimer en une seule fois leurs brochures publicitaires dans chacune des principales langues européennes. Les hommes d'affaires allemands exigent à bon droit que tous les poids et mesures soient convertis au système métrique. Pour éviter de faire perdre du temps aux deux parties, cette conversion devrait être faite à l'avance.

### **Publicité et promotion**

L'industrie publicitaire allemande est très évoluée et se classe parmi les meilleures du monde. Fondamentalement, ses méthodes sont les mêmes que celles utilisées au Canada bien qu'il y ait certaines différences.

Les organes d'information les plus généralement utilisés sont la presse, la radio, la télévision et le cinéma. La publicité télévisée est limitée à certaines heures de la journée et diffusée en une série de messages publicitaires plutôt que de façon intermittente au cours des émissions.

Il y a environ 400 quotidiens avec des tirages allant de 100,000 à 3 millions d'exemplaires. En outre, il existe une grande variété de revues et de magazines commerciaux. Avant de tenter de lancer une campagne publicitaire, les fabricants canadiens devraient consulter l'une des nombreuses agences de publicité locales. On peut obtenir une liste de ces agences aux bureaux des délégués commerciaux du Canada (voir chapitre IV: « Adresses utiles »).

Les hommes d'affaires ne doivent pas négliger les services que leur offrent les nombreuses foires et expositions spécialisées pour promouvoir leurs produits.

### **Liste des prix**

Presque tous les importateurs allemands insistent pour avoir des prix C.A.F. au port d'entrée, qui doit être ou allemand, ou néerlandais ou belge. Les prix peuvent être cotés en marks allemands ou en dollars américains.

### **Conditions et méthodes habituelles de paiement**

Les importateurs ont l'habitude d'effectuer un paiement net dans les 30 jours mais ils s'attendent habituellement à recevoir un escompte de 3 p. 100 s'ils paient immédiatement ou de 2 p. 100 s'ils paient en moins de 10 jours.

La méthode la plus courante de paiement est la lettre irrévocable de crédit ou le comptant contre documents. Les exportateurs devraient toujours vérifier la cote de crédit de leurs clients avant d'effectuer leurs expéditions. Ils peuvent obtenir des informations de crédit par l'entremise des bureaux des délégués commerciaux. Le ministère du Commerce et de l'Industrie, à Ottawa, présentera la facture du coût de ces renseignements à l'entreprise intéressée.

### **Services d'expédition**

#### **Par air**

Air Canada maintient un service de fret aérien régulier vers l'Allemagne; il y a cinq vols par semaine. CP Air offre des vols réguliers pour les marchandises jusqu'à Amsterdam d'où elles sont expédiées en Allemagne. Lufthansa a un service de fret aérien deux fois par semaine.

#### **Par mer**

La plupart des compagnies maritimes d'Allemagne, ainsi que de nombreuses compagnies étrangères, offrent des services directs, ou avec liaison, entre le Canada et l'Allemagne. On peut obtenir plus de détails en s'adressant à la Direction des services à l'industrie et au commerce et des services de transport du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa.

### **Renseignements sur la poste, le télégraphe et le téléphone — Tarifs canadiens**

#### **Tarifs postaux**

Lettres: Jusqu'à 8 onces: transport automatique par avion  
Jusqu'à 1 once: 15c.  
Au-dessus de 1 once à 2 onces: 30c.  
Au-dessus de 4 onces à 8 onces: 90c.

Les lettres pesant plus de 8 onces et jusqu'à 4 liv. peuvent être expédiées par voie prioritaire (courrier-avion) ou non prioritaire (voie de surface aérienne). Le tarif non prioritaire: au-dessus de 8 onces à 1 liv.: \$1.60.

Imprimés: Jusqu'à 4 liv. (maximum): courrier prioritaire (courrier-avion)  
Jusqu'à 1 once: 12c.  
Tarifs non prioritaires (voie de surface aérienne):  
Jusqu'à 1 once: 8c.  
Au-dessus de 1 once à 2 onces: 11c.  
Au-dessus de 2 onces à 4 onces: 14c.  
Au-dessus de 4 onces à 8 onces: 22c.  
Au-dessus de 8 onces à 1 liv.: 40c.

Petits paquets: Jusqu'à 1 liv. (maximum)  
Courrier prioritaire (courrier-avion):  
Jusqu'à 1 once: 12c.  
Courrier non prioritaire (voie de surface aérienne):  
Jusqu'à 4 onces: 15c.

Colis postaux (de surface): Jusqu'à 1 liv.: \$1.20  
Jusqu'à 22 liv. (maximum): 35c. la livre

Il faut joindre à tous les colis en direction d'Allemagne la déclaration en douane 15B, l'étiquette 19B et la lettre d'envoi 16B. Il n'y a aucune assurance offerte pour les colis en direction de l'Allemagne.

### **Tarifs télégraphiques**

Tarif normal: 29c. chaque mot  
Tarif de nuit: \$3.19 pour 21 mots, 14½c. pour chaque mot supplémentaire

### **Tarifs du téléphone**

En semaine et  
le dimanche: \$12 pour 3 minutes et \$2.45 pour chaque minute supplémentaire  
Après 17 h.: \$9 pour 3 minutes et \$1.85 pour chaque minute supplémentaire

Les tarifs ci-dessus s'appliquent aux communications de personne à personne.

## **Opérations bancaires**

La Bundersbank (Banque centrale) d'Allemagne, ainsi que les nombreuses banques commerciales privées, favorisent énormément la croissance de l'industrie allemande. Un grand nombre des banques importantes ont leur bureau central à Francfort, siège de la Bundersbank, mais les banques plus petites sont dispersées dans tout le pays. Düsseldorf et Hambourg sont des centres bancaires importants.

Selon les statistiques les plus récentes, environ 9,500 banques privées et institutions de crédit administrent au total 40,000 succursales dans tout le pays. Quelques 85 banques étrangères sont également représentées.

### **Banques canadiennes**

Banque de Montréal, représentant européen  
4 Düsseldorf, Koenigsallee 6  
Téléphone: 1-05-27

Banque de Nouvelle-Écosse  
8 Muenchen  
Promenadenplatz 9  
Téléphone: 29-68-48

Banque de Nouvelle-Écosse  
6 Frankfurt/Main  
Friedenstr. 4  
Téléphone: 28-08-86

Banque Canadienne Impériale de Commerce  
6 Frankfurt/Main  
Bockenheimer Landstr. 51/53  
Téléphone: 72-55-55

Banque Royale du Canada  
6 Frankfurt/Main  
Zurichhaus (Pavillon) Am Opernplatz  
Téléphone: 72-60-51

**Principales banques allemandes**

Commerzbank AG, 6 Frankfurt/Main 1  
Grosse Gallusstr. 17-19  
Postfach 3954

Deutsche Bank AG, 6 Frankfurt/Main  
Junghofstr. 5-11  
Postfach 3629

Dresdner Bank AG, 6 Frankfurt/Main 1  
Gallusanlage 7  
Postfach 3653

Westdeutsche Landesbank Girozentrale  
4 Düsseldorf  
Friedrichstr. 56

Bank für Gemeinwirtschaft AG, 6 Frankfurt 1  
Mainzer Landstr. 16-25  
Postfach 5107

**Principales banques étrangères**

American Express Bank, 6 Frankfurt/Main  
Bockenheimer Landstr. 13

Bank of America NT & SA, 4 Düsseldorf  
Koenigsallee 33, Postfach 1728

Banque Nationale de Paris, 6 Frankfurt/Main  
Grosse Gallusstr. 16

Barclays Bank, 2 Hamburg 11  
Adolphplatz 4

The Chartered Bank, 2 Hamburg 1  
Dornbusch 2

The Chase Manhattan Bank, 6 Frankfurt/Main  
Bockenheimer Landstr. 24

The First National Bank of Chicago  
6 Frankfurt/Main, Neue Mainzerstr. 31

## **Brevets et marques de commerce**

### **Généralités**

Nous recommandons aux manufacturiers qui désirent exporter des produits vers la République fédérale d'Allemagne de breveter leurs inventions et d'enregistrer leurs marques de commerce avant de s'établir sur le marché. Il faut inscrire les brevets et les marques par l'intermédiaire d'un agent local des brevets.

### **Brevets**

L'inventeur ou son représentant, qu'il s'agisse d'un particulier, d'une entreprise ou d'une société, peut présenter une demande de brevet. Si la personne qui demande un brevet ne réside pas en permanence dans la République fédérale, elle doit se faire représenter par un avoué allemand reconnu en matière de brevet, lors des pourparlers avec le Bureau des brevets. On peut obtenir la liste des avoués auprès du Bureau des brevets d'Allemagne, 8 Munche, Zweibrückenstrasse 12, ou auprès des bureaux des délégués commerciaux du Canada en Allemagne. La durée normale d'un brevet est de 18 ans.

### **Marques de commerce**

Celui qui présente le premier sa demande a le droit d'enregistrer une marque de commerce et en a l'usage exclusif. Toute personne qui prétend avoir présenté antérieurement une demande pour une marque de commerce identique à l'égard des mêmes produits ou de produits similaires dispose de trois mois pour faire opposition à l'enregistrement. Les marques de commerce sont protégées pendant 10 ans et leur enregistrement peut être renouvelé pour des périodes de même durée.

## **Contrats d'assistance technique et entreprises à participation**

La politique commerciale industrielle de la République fédérale se fonde sur les principes libéraux d'une « économie de marché libre »; les entreprises industrielles d'Allemagne ont donc toute liberté de négocier des contrats d'assistance technique, de conclure des accords de licence ou de se lancer dans des entreprises à participation avec des sociétés ou des hommes d'affaires étrangers sans être réglementées par l'État et sans que les échanges de devises étrangères ne soient restreints.

Un grand nombre d'entreprises allemandes ont étendu leur activité commerciale à des pays étrangers en vertu de tels accords, mais les entreprises étrangères sont également très actives dans la République fédérale. Les maisons canadiennes qui désirent trouver des associés pour des entreprises à participation peuvent s'attendre à rencontrer une forte concurrence de la part d'entreprises des États-Unis, de la Grande-Bretagne ou du Marché commun.

Les bureaux des délégués commerciaux peuvent conseiller les hommes d'affaires canadiens au sujet de la situation qui existe dans certains domaines industriels ou les aider à établir les contacts voulus. Certaines banques allemandes importantes servent elles-mêmes d'intermédiaire en faisant connaître à leurs succursales et à leurs clients les occasions intéressantes, notamment les offres de coopération venues de l'étranger. Les banques canadiennes, dont certaines maintiennent leurs propres bureaux de liaison dans la République fédérale, peuvent également aider soit directement, soit par l'entremise de correspondants bancaires en Allemagne.

## **IV. RÈGLEMENTS DOUANIERS ET CONTRÔLE DES CHANGES**

### **Contrôle des devises et des changes**

Il n'y a aucune restriction en vigueur sur les changes et on peut apporter en Allemagne ou sortir du pays n'importe quel montant de devises, qu'elles soient allemandes ou étrangères. On peut toucher des chèques de voyage dans les banques, les postes frontalières, les gares, les bureaux touristiques et les hôtels.

En raison de son appartenance à la Communauté économique européenne, l'Allemagne applique le même tarif douanier que les autres membres sur les importations en provenance des pays qui ne font pas partie de l'association. Les droits de douane sont évalués selon la valeur C.A.F. au port d'entrée. Divers droits d'importation s'appliquent aux produits alimentaires et agricoles soumis à la politique agricole commune de la CEE. L'Allemagne utilise pour le tarif la Nomenclature de Bruxelles.

En outre, elle perçoit une taxe sur les importations dont le taux est égal à celui de la taxe sur la valeur ajoutée pour la production nationale de produits similaires. Les taux sont de 11 p. 100 pour les produits industriels et de 5.5 p. 100 pour la plupart des produits agricoles. Pour les importations, on évalue la taxe selon le prix à l'acquitté des droits de douane (c'est-à-dire le prix C.A.F. plus le montant des droits de douane).

### **Licence d'importation**

Certains produits agricoles et quelques produits industriels sont encore soumis à des licences d'importation, alors que d'autres produits agricoles font l'objet de contingentements. En dehors de cela, aucune licence d'importation n'est requise.

Dans les cas où elle est exigée, la licence d'importation est habituellement valide pour six mois, mais on peut en prolonger l'effet en présentant une demande aux autorités allemandes appropriées avant la date d'expiration originale.

### **Documents**

De façon générale, les règlements douaniers d'Allemagne n'exigent pas le certificat d'origine. Dans le cas contraire, le certificat peut être établi par le fabricant ou par l'expéditeur des produits et également par une chambre de commerce (ou Board of Trade) du Canada ou le ministère de l'Agriculture, le cas échéant.

Il faut présenter les factures commerciales aux douaniers allemands pour le dédouanement des marchandises. Aucune formule ou déclaration spéciale n'est requise. Il convient de présenter les factures en deux exemplaires; elles doivent porter les renseignements suivants: le nom et l'adresse de l'expéditeur; le nombre d'emballages extérieurs; les marques et les numéros; le mode de transport; le nom et l'adresse du consignataire; la sorte d'emballages extérieurs; les poids brut et net; la date et le lieu d'origine; le poste tarifaire.

On exige une description détaillée des marchandises en ce qui regarde la nature, la quantité et la classe ou qualité. Il est recommandé de mentionner les conditions de paiement et de livraison. Il faut déclarer les numéros de licences d'importation sur les factures des marchandises soumises à de telles licences. Les factures doivent porter la signature de l'exportateur.

Il n'y a aucun règlement spécial pour les connaissements. On accepte les connaissements « à ordre ». Les documents d'expédition peuvent être rédigés en anglais, en français ou en allemand. Toutefois, sur les certificats sanitaires, le texte français ou anglais doit être suivi d'une traduction en allemand. On peut donner les prix en devises utilisées pour la transaction. Les poids et les mesures doivent être conformes au système métrique.

### **Règlements spéciaux**

Toutes les expéditions en Allemagne de l'Ouest de fruits frais, de viande fraîche et cuite et de plantes vivantes, à l'exception des conifères, doivent être accompagnées d'un certificat sanitaire émis par le pays d'origine et attestant qu'un examen n'a révélé aucune maladie végétale dangereuse et aucun parasite dans les marchandises. Il faut procéder à cet examen dans les 20 jours qui précèdent la date où ces produits quittent leur pays d'origine.

L'importation de certaines espèces d'arbres et de plantes est normalement interdite et il faut obtenir une permission expresse du ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Forêts de la République fédérale d'Allemagne pour faire entrer ces articles dans le pays.

En cas de doute au sujet de l'importation de plantes et d'aliments, on peut obtenir des renseignements du délégué commercial à Bonn ou de la Direction générale des relations régionales du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa.

### **Règlements sur l'étiquetage et l'emballage**

Aucun règlement allemand n'exige d'inscrire sur les marchandises le lieu d'origine, sauf en ce qui concerne les aliments traités et les oeufs. Les aliments traités doivent porter le nom du producteur et le pays d'origine.

Un certain nombre d'aliments, notamment les produits en conserve, doivent être étiquetés en allemand. L'étiquetage peut être effectué une fois les produits importés en Allemagne. Il existe également un règlement au sujet de différents aliments et produits qui contiennent certains solvants dangereux. On peut obtenir plus de détails auprès du délégué commercial à Bonn ou auprès de la Direction générale des relations régionales du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa.

Les fruits doivent être importés dans leur emballage original. Il n'existe aucun règlement spécial au sujet de l'utilisation de foin, de paille ou de matériaux de seconde main dans l'emballage.

Les normes de classification et d'étiquetage, ainsi que les règlements adoptés par le Marché commun à l'égard des fruits et des légumes, s'appliquent également en Allemagne. Il faut protéger de toute contamination par un emballage approprié les carcasses congelées expédiées par bateau. Les abats doivent être importés dans des contenants à l'épreuve des liquides et des graisses. Chaque lot d'une même expédition de viande apprêtée doit porter une étiquette qui permet de savoir qu'il fait partie de l'expédition.

### **Échantillons commerciaux**

Les échantillons peuvent être importés sans frais douanier et sans licence:

- a) s'ils sont facilement reconnaissables et n'ont aucune valeur commerciale; ou
- b) si leur prix ne dépasse pas 20 DM chacun et si seul un exemplaire de chaque sorte est importé; ou
- c) s'il s'agit de produits expédiés à des fins de vérification qui ne pourraient pas servir à d'autres fins.

À défaut de quoi, on acceptera les échantillons en vertu d'un acquit-à-caution, moyennant le dépôt d'une somme égale au droit douanier et aux taxes habituels; en outre, si l'échantillon est d'origine agricole on peut également exiger une licence d'importation. Le dépôt sera entièrement remboursé à n'importe quel poste douanier d'Allemagne si les échantillons ressortent du pays dans les six mois qui suivent.

### **Cadeaux et colis postaux**

Les colis contenant des cadeaux dont la valeur totale ne dépasse pas 100 DM seront exemptés de droits douaniers à la condition qu'ils ne contiennent pas de café, de thé, de boissons alcooliques, de tabac ou de papier à cigarette. On peut expédier par courrier ordinaire ou aérien les colis pesant jusqu'à 22 livres.

## **V. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES EN ALLEMAGNE**

### **Prévenir le délégué commercial**

La première chose utile à faire pour préparer votre voyage d'affaires est de consulter un des trois bureaux commerciaux du Canada en Allemagne, ou tous les trois, bien avant la date prévue pour votre départ. Une lettre ou un télex résumant vos objectifs permettra aux bureaux de prendre des rendez-vous pour vous et de vous aider à tracer votre itinéraire. S'il a en main une brochure descriptive et des prix C.A.F. au port européen, le délégué commercial est beaucoup plus en mesure d'évaluer les chances de votre produit sur le marché allemand et d'intéresser les importateurs et les agents à vous rencontrer. Il peut également vous dire s'il y a un jour férié au moment de votre voyage et vous faire connaître les normes ou les vérifications auxquelles votre produit peut avoir à se soumettre en Allemagne avant d'être accepté sur le marché.

Par suite du nombre croissant d'hommes d'affaires qui visitent nos postes à l'étranger, nous vous recommandons de confier vos réservations d'hôtel à votre agent de voyage.

### **Logement**

Le prix des chambres varie entre \$10 par jour dans un petit hôtel et \$35 dans les grands hôtels de classe internationale. Ce prix comprend généralement le petit déjeuner. Il n'est pas difficile habituellement de trouver une chambre dans les villes allemandes sauf durant les foires commerciales ou les congrès. Toutefois, en règle générale, mieux vaut réserver bien à l'avance. Il y a un point à ne pas oublier: on doit payer les chambres d'hôtel qui ont été réservées, même si on ne les a pas occupées, à moins d'avoir annulé la réservation. Les hôtels allemands peuvent être très stricts sur ce point. Nous vous recommandons les hôtels suivants:

Bonn: Königshof, Hotel am Tulpenfeld, Steigenberger Hotel

Düsseldorf: Intercontinental, Hôtel Hilton, Breidenbacher Hof

Hambourg: Hotel Vier Jahreszeiten, Atlantik Hotel, Inter-Continental Hotel, Reichhoff

Heidelberg: Brenner, Eden, Atlantic Schloss-Hotel

Nuremberg: Deutscher Hof, Grand Hotel, Kaiserhof

Berlin: Bristol, Hotel Kempinski, Hotel Ambassador Berlin, Hôtel Hilton

Cologne: Excelsior Hotel, Dom-Hotel, Mondial

Francfort: Frankfurter Hof, Intercontinental Parkhotel

Hanovre: Intercontinental, Kastens Hotel, Hotel Korner

Munich: Bayerischer Hof, Vier Jahreszeiten, Regina Palast

Stuttgart: Hotel am Schlossgarten, Graf Zeppelin, Furstenhof.

Dans les hôtels allemands, vous pouvez laisser vos chaussures à la porte de votre chambre le soir et vous les retrouverez le matin bien cirées. La plupart des hôtels ne fournissent pas de savon ou de débarbouillette; n'oubliez donc pas d'apporter les vôtres.

## **Quand partir**

Si vous prévoyez effectuer votre voyage en été, assurez-vous que les maisons que vous désirez visiter sont ouvertes à ce moment. Par suite de la pénurie de main-d'oeuvre et de l'importance que les travailleurs allemands attachent aux congés annuels en été, la plupart des entreprises ferment durant trois semaines en juillet ou en août. En préparant votre voyage, vous devriez tenir compte des dates des jours fériés en Allemagne, indiqués à la page 3.

Souvenez-vous également qu'il est souvent impossible de rencontrer les hommes d'affaires importants pendant une foire commerciale où ils exposent leurs produits. Nous vous rappelons qu'en prenant rendez-vous bien à l'avance, vous vous éviterez toute déception à ce sujet.

## **Passeports**

Pour entrer en Allemagne, un Canadien n'a qu'à présenter un passeport valide. On conseille aux hommes d'affaires munis d'échantillons d'être prêts à verser un dépôt aux douanes égal à la valeur estimative des marchandises qu'ils apportent. Ce dépôt leur sera remboursé lorsque les marchandises quitteront le pays.

## **Transport intérieur**

Les voyages intérieurs par avion coûtent un peu plus cher qu'au Canada. La Lufthansa offre d'excellents services entre les principales agglomérations.

Les trains allemands sont excellents. Ils sont plus fréquents et moins coûteux qu'au Canada. Les gares des grandes villes offrent tous les services auxquels un voyageur peut s'attendre, notamment de bons hôtels remarquablement tranquilles. L'Express Trans-Européen (TEE) est le train le plus rapide et le plus confortable. Un homme d'affaires peut y travailler, effectuer des appels téléphoniques à l'extérieur et même bénéficier des services d'une secrétaire en cours de route. Le service de trains interurbains inauguré tout dernièrement offre aussi un moyen rapide et confortable de se déplacer entre les 33 principales villes d'Allemagne. Si vous projetez de vous rendre dans plusieurs villes d'Europe, le laissez-passer Eurail qui vous donne droit de voyager en première classe à bord des trains européens peut être économiquement très avantageux. Il faut se le procurer avant de quitter le Canada et tout agent de voyages peut fournir les renseignements nécessaires à ce sujet.

Vous pouvez louer une automobile à l'aéroport, mais pendant la saison touristique, de mai à septembre, il est conseillé d'en réserver une à l'avance. À moins de bien connaître le pays et d'être sûr de vous dans la circulation rapide, mieux vaut éviter de conduire. Dans les grandes villes où la circulation est intense et les terrains de stationnement rares, vous perdrez sans doute plus de temps que vous n'en gagnerez. Les taxis sont très nombreux dans les villes et les tarifs, à peu près les mêmes qu'au Canada.

## Rencontres d'affaires

### Langue

Bien qu'un grand nombre d'hommes d'affaires allemands soient capables de converser en anglais ou en français, les étrangers qui peuvent parler allemand, même avec l'aide d'un interprète, sont mieux accueillis. Vous pouvez obtenir les services d'un interprète professionnel par l'intermédiaire d'une agence spécialisée; leur coût est souvent élevé mais il représente un bon investissement. Les délégués commerciaux seront heureux de vous aider à vous assurer les services d'un interprète. On peut souvent embaucher des étudiants polyglottes pour 100 à 150 DM par jour, mais il ne faut pas s'attendre à ce qu'ils soient familiers avec les expressions techniques.

### Étiquette

Les Allemands prisent beaucoup la ponctualité. Ils s'enorgueillissent d'être eux-mêmes ponctuels et ont une très mauvaise opinion de ceux qui ne le sont pas.

En entrant dans un bureau en Allemagne, la coutume veut que l'on serre la main des personnes présentes comme en Amérique du Nord. La même chose se répète au départ. L'étiquette allemande exige qu'on laisse les dames, les personnes plus âgées et les cadres importants d'une entreprise tendre la main les premiers.

Les titres sont importants en Allemagne. Utilisez-les toujours si vous les connaissez. N'interpellez jamais les gens par leurs prénoms. En Allemagne, on a l'habitude d'employer les noms de famille même entre personnes qui se connaissent très bien.

Alors qu'au Canada on prend souvent rendez-vous avec les directeurs en s'adressant à une secrétaire qui n'a qu'à vérifier l'horaire de son chef, la secrétaire allemande consultera habituellement son patron et ce dernier voudra connaître exactement les motifs de la visite projetée. Il est un peu plus difficile de pénétrer dans un bureau allemand, mais une fois reçu vous serez traité avec la plus grande courtoisie.

En Allemagne, les hommes d'affaires principaux ne sont généralement pas ce qu'on pourrait appeler des élégants, même si leur style vestimentaire est le même qu'en Amérique du Nord. Le vêtement classique pour le bureau est le costume foncé et la chemise blanche.

D'autres règles d'étiquette propres à l'Allemagne sont exposées en détail dans le livre *These Strange German Ways* mentionné au chapitre VII: « Lectures recommandées ».

### Relance

Aussi rapidement que possible après une entrevue, il faut donner suite aux affaires qui y ont été discutées. Si celles-ci demandent un certain délai, l'étiquette commerciale allemande exige que vous envoyiez une brève note pour remercier la personne qui vous a reçu, de vous avoir consacré son temps et son attention.

Presque toutes les sociétés allemandes ont des télex et l'emploi de ce moyen de communications assure généralement à votre correspondance une prompt attention. À défaut de télex, utilisez du moins le courrier aérien et assurez-vous que votre lettre est bien affranchie. La poste canadienne peut acheminer vos lettres par bateau si l'affranchissement aérien est insuffisant. Dans ce cas, une lettre ne parviendra habituellement que trois ou quatre semaines après son expédition.

## VI. ADRESSES UTILES

### EN ALLEMAGNE

#### Ambassade du Canada et Consulats généraux

Ambassade du Canada  
Friedrich-Wilhelm-Str. 18  
53 Bonn

Consulat général du Canada  
Explanade 41-47  
2000 Hamburg 36

Téléphone: 23-10-61  
Télex: 886421 (DOMCA D)

Consulat général du Canada  
Immermannstr. 3  
4 Düsseldorf

Téléphone: 32-34-71  
Télex: 8587144 (DMCN D)

Téléphone: 35-18-05  
Télex: 215555 (DMCNH D)

### **AU CANADA**

Division de l'Europe occidentale  
Direction des affaires européennes  
Direction générale des relations régionales  
Ministère de l'Industrie et du Commerce  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0H5  
Téléphone: 995-6438

### **Ambassade et Consulats d'Allemagne au Canada**

Ambassade d'Allemagne  
1, rue Waverley  
Ottawa (Ontario)  
K2P 0T8

Téléphone: 232-1101

Consulat général d'Allemagne  
77, chemin Admiral  
Toronto (Ontario)

Téléphone: 925-2813

Consulat général d'Allemagne  
325, rue Howe  
Vancouver 1 (C.-B.)

Téléphone: 684-8377

Consulat général d'Allemagne  
3455, rue Montagne  
Montréal 109 (Québec)

Téléphone: 849-1134-38

Consulat d'Allemagne  
11618, 100<sup>e</sup> avenue  
Edmonton (Alberta)

Téléphone: 488-0144

Consulat d'Allemagne  
424 Wellington Crescent  
Winnipeg (Manitoba)

Téléphone: 453-1001

### **Chambre de Commerce canado-allemande**

Chambre de l'Industrie et du Commerce canado-allemande  
Suite 1110  
2015, rue Peel, 11<sup>e</sup> étage  
Montréal 110 (Québec)

Téléphone: 844-3051

Succursale: Pièce 310  
188, avenue University  
Toronto 1 (Ontario)

Téléphone: 366-4973

## **VII. LECTURES RECOMMANDÉES**

*These Strange German Ways*, Hambourg, Atlantik-Brücke, 1967.

*Commerce extérieur*, vol. 121, n<sup>o</sup> 5 (mai 1970), Ottawa, Ministère de l'Industrie et du Commerce.

*Information Guide for Doing Business in Germany*, États-Unis, Price Waterhouse & Co., juillet 1967.

*Facts about Germany*, 7<sup>e</sup> édition, Press & Information, Bureau du gouvernement fédéral d'Allemagne, 1968.

*Foder's Guide to Germany*.

Rapports mensuels et annuels de la Banque fédérale d'Allemagne ainsi que les suppléments statistiques publiés par la Deutsche Bundesbank, 6 Frankfurt/Main 1, B.P. 3611.

**Statistiques:**

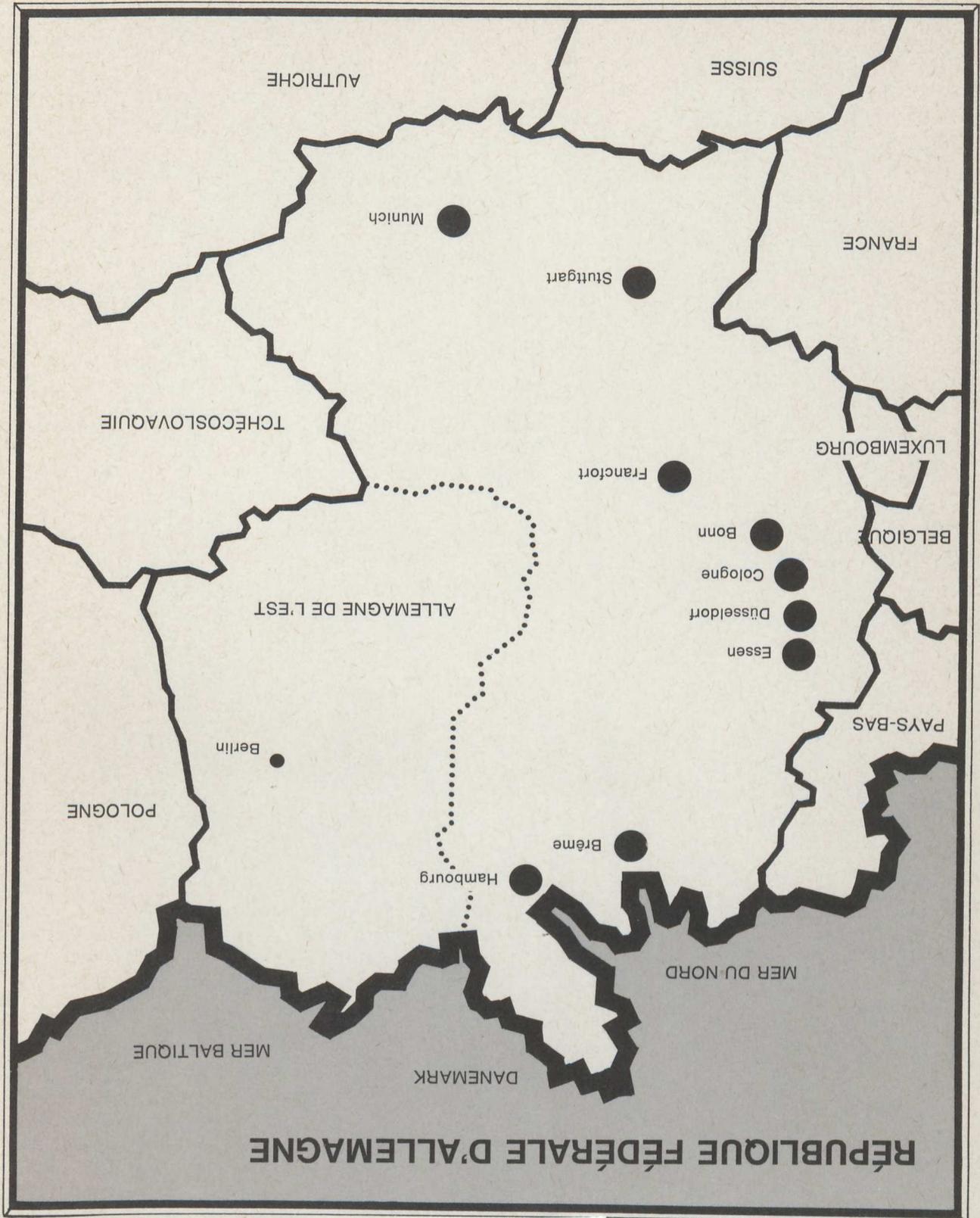
Les données statistiques officielles établies par le Bureau fédéral de la statistique à Wiesbaden en Allemagne sont publiées par Verlag W. Kohlhammer CumbH, 65 Mainz 42, Postfach 120, où l'on peut obtenir les listes de toutes les statistiques disponibles.

La série 5 des statistiques du commerce extérieur paraît, tous les trois mois, en anglais sous le titre *Special Trade According to the Classification for Statistics and Tariffs (CST)*.

SI VOUS N'AVEZ JAMAIS COMMERCIALISÉ VOS PRODUITS À L'ÉTRANGER, PRENEZ CONTACT, DANS VOTRE RÉGION, AVEC LE PLUS PROCHE BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE . . . . .

|  |  |  |
|--|--|--|
| NOUVELLE-ÉCOSSE<br>TERRE-NEUVE                 | Directeur régional<br>Éd. Sir John Thomson<br>1256, rue Barrington<br>Halifax (N.-É.)                                    | Tél.:(902) 426-3851<br>Télex: 019-21829  |
| NOUVEAU-BRUNSWICK<br>ÎLE-DU-PRINCE-<br>ÉDOUARD | Directeur régional<br>Éd. Eastern Canada<br>212, rue Queen<br>Fredericton (N.-B.)  | Tél.: (506) 454-9707<br>Télex. 014-46140 |
| QUÉBEC   | Directeur régional<br>Suite 1700<br>Maison du Commerce<br>1080, Côte du Beaver Hall<br>Montréal 128 (Québec)             | Tél.: (514) 283-6254<br>Télex: 012-0280  |
| ONTARIO  | Directeur régional<br>Centre Toronto-Dominion<br>B.P. 114<br>Toronto 111 (Ontario)                                       | Tél.: (416) 369-3711<br>Télex: 022-1691  |
| MANITOBA                                       | Directeur régional<br>Suite 1104<br>Éd. Royal Bank<br>220, avenue Portage<br>Winnipeg (Manitoba)<br>R3C OA5              | Tél.: (204) 985-2381<br>Télex: 07-57624  |
| SASKATCHEWAN                                   | Directeur régional<br>Suite 651<br>Éd. Saskatchewan Wheat Pool<br>2625, rue Victoria<br>Regina (Saskatchewan)<br>S4T 1K2 | Tél.: (306) 525-9814<br>Télex: 031-2745  |
| ALBERTA  | Directeur régional<br>500 Chancery Hall<br>3, Place Winston Churchill<br>Edmonton 15 (Alberta)                           | Tél.: (403) 425-7063<br>Télex: 037-2762  |
| COLOMBIE-<br>BRITANNIQUE                       | Directeur régional<br>2003 Board of Trade Tower<br>2277 ouest, rue Hastings<br>Vancouver 1 (C.-B.)                       | Tél.: (604) 666-1434<br>Télex: 045-1191  |

. . . . . QUI VOUS GUIDERA VERS LES MARCHÉS QUI CONVIENNENT LE MIEUX À VOS PRODUITS ET VOUS AIDERA À VOUS Y IMPLANTER.



INDUSTRY CANADA / INDUSTRIE CANADA



222352