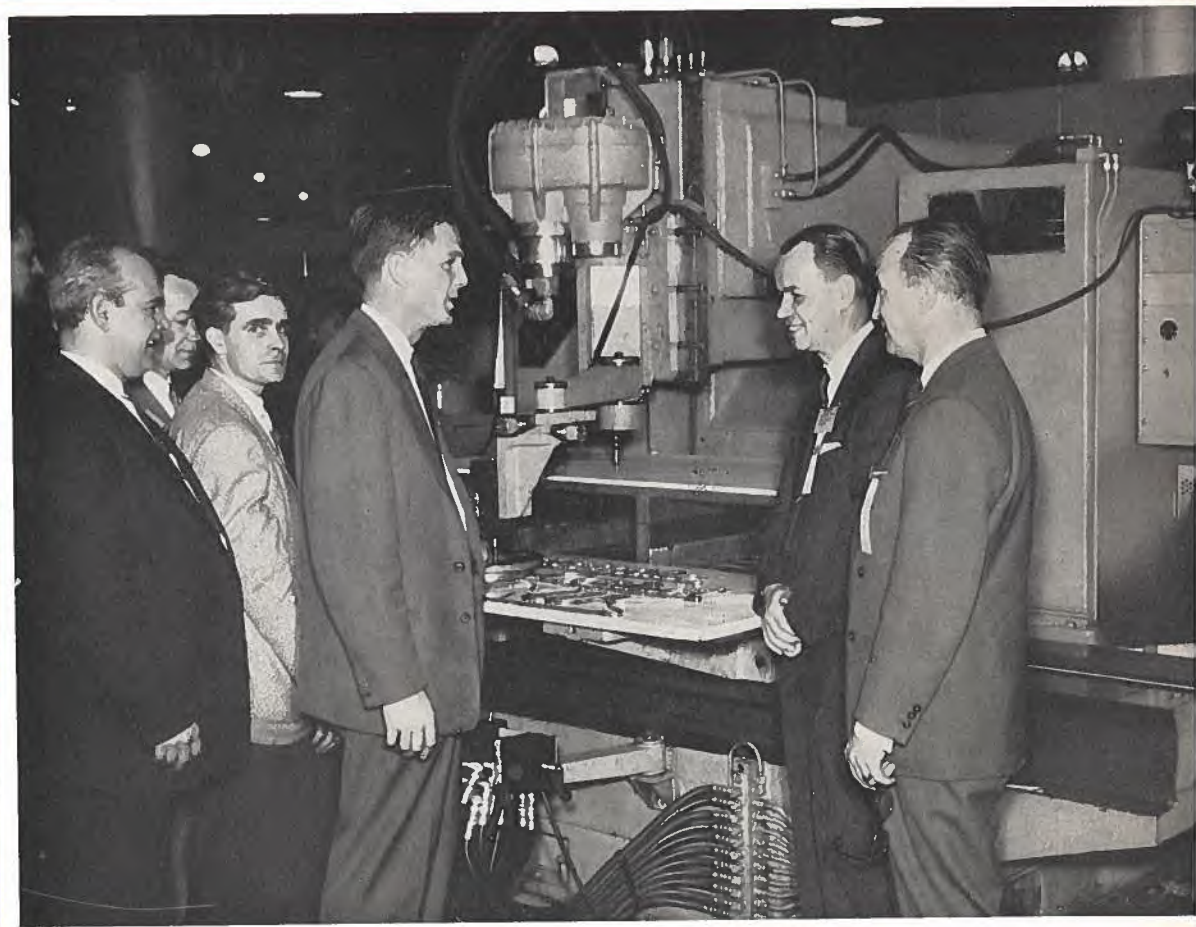




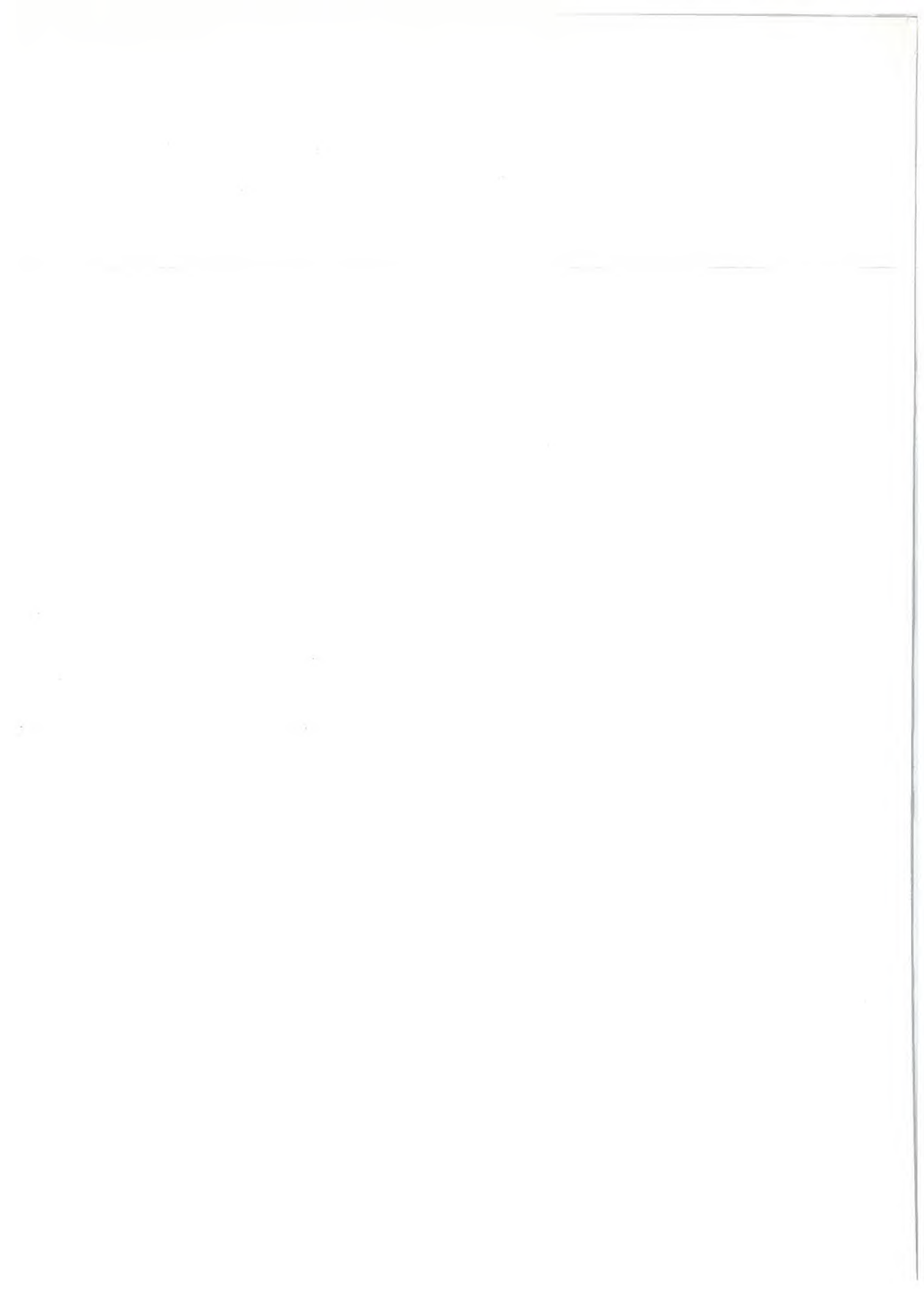
CANADA

JANVIER 1960

# commerce extérieur



NOS EXPORTATIONS DE TRAVAUX TECHNIQUES



# commerce extérieur

Fondé en 1904

OTTAWA, le 16 JANVIER 1960

Vol. 107, N° 1

## Couverture

La collaboration entre l'industrie privée et les services de l'État contribue au progrès de nos exportations de matériel et de services techniques. Les expositions extérieures dirigées par le ministère du Commerce sont un exemple de cette collaboration. Sur la photo de la couverture, prise lors du National Metal Congress de Chicago, on voit (de gauche à droite) M. J. R. Johnson, agent de produits de la Division du génie et de l'outillage, deux spectateurs et M. L. Magor, président de la société qui exposait la machine, la Retor Developments Ltd.; enfin, M. G. A. Newman, consul général du Canada à Chicago et M. H. J. Horne, consul et délégué commercial à Chicago.



C A N A D A

- 
- 2 **Exportations de travaux techniques . . . aperçu encourageant de ce que fait le Canada en ce domaine et quelques indications sur la façon de réussir.**
  - 5 **Ventes de machines aux États-Unis . . . existe-t-il un marché pour nos machines et notre matériel dans un pays aussi industrialisé que les États-Unis?**
  - 8 **Méthode d'exportation de la CCW . . . la Canadian Curtiss-Wright nous parle du problème des prix qui se pose aux exportateurs d'articles très perfectionnés.**
  - 10 **Participation et consortiums . . . leur fonctionnement et les raisons qui en font un instrument utile quand il s'agit d'obtenir des contrats de l'étranger.**
  - 16 **Le créateur de modèles industriels . . . a un important rôle à jouer dans le service d'exportation.**
- 
- 7 **Conditions des contrats internationaux**
  - 12 **Entreprises à l'étranger**
  - 14 **La Banque mondiale et la Société financière internationale**
  - 18 **Exportations de travaux techniques**
  - 21 **Réseau ferroviaire au Venezuela**
  - 24 **Capitaux étrangers en Argentine**
  - 25 **Le marché de la Nouvelle-Zélande**
  - 28 **M. John Hascall English—1901-1960**
  - 30 **Constatations d'un homme d'affaires: Tchécoslovaquie**
  - 33 **Délégués commerciaux à l'œuvre**
  - 34 **Règlements douaniers et commerciaux**

Publié tous les mois par le ministère du Commerce.  
L'hon. GORDON CHURCHILL, ministre.

Prière d'envoyer tous les abonnements et commandes à: L'imprimeur de la Reine, Imprimerie du gouvernement, Ottawa. Prix: \$2 par année au Canada, \$5 à l'étranger, 20c l'unité.

Tout extrait de la présente revue peut être reproduit librement, mais on est prié de mentionner "Commerce extérieur" comme source.



# Exportations de travaux techniques

Si X représente les trois domaines où l'ingénieur exerce son activité: la consultation, la construction et la fabrication, et Y les méthodes de vente et les marchés étrangers,  $X + Y$  devrait assurer des exportations.

Les articles du présent numéro indiquent comment cette formule a valu des succès à des maisons canadiennes et où et comment vous pouvez vous-même en tirer parti.

M. R.-A. FRIGON, *Chef, Division du génie et de l'outillage.*

LES succès récents de certaines maisons canadiennes illustrent de façon pratique les moyens et les raisons d'exporter des services et des ouvrages techniques. Ils prouvent que les travaux réalisés par les ingénieurs canadiens peuvent soutenir la concurrence sur les marchés du monde et indiquent la voie à suivre pour obtenir d'autres contrats à l'étranger.

Au nombre des principales exportations, mentionnons:

|                                                                            |                |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Avions turbopropulsés—                                                     |                |
| États-Unis                                                                 | \$100 millions |
| Turbines hydro-électriques—                                                |                |
| États-Unis                                                                 | 16 millions    |
| Services d'ingénieurs-conseils, papeteries de 20 millions de dollars—Suède |                |
| Appareils pour la séparation des gaz—Yougoslavie                           | 1.6 million    |
| Réseau de télécommunications—Suède                                         | 1.5 million    |
| Levé aérien—Turquie                                                        | 1 million      |
| Machine à extrusion—Espagne                                                | 500,000        |
| Appareillage de commutation électrique—Iran                                | 500,000        |
| Appareils de mesure à isotopes—Italie, Brésil, Japon                       | 250,000        |

A quoi tiennent les résultats obtenus? Quels obstacles se sont présentés et comment les a-t-on surmontés? De quels avantages spéciaux les exportateurs canadiens ont-ils bénéficié? Les réponses à ces questions aideront peut-être les

sociétés canadiennes qui songent à faire leurs premiers pas ou à s'engager plus à fond dans ce domaine de l'exportation. Une étude détaillée de certaines commandes permettra de déterminer avec assez d'exactitude à quoi on peut attribuer le succès.

## Avions

Une société canadienne a récemment inscrit son nom dans les annales de l'aviation lorsqu'elle s'est vu adjuger, en dépit d'une concurrence acharnée, des commandes d'avions-cargos pour un montant global de près de 100 millions de dollars. Fabricante d'un appareil qu'elle jugeait appelé à une forte demande dans le domaine du transport des marchandises, elle est parvenue par des efforts méthodiques à obtenir des commandes de plusieurs lignes aériennes des États-Unis.

Voilà les faits tels qu'ils apparaissent à première vue. Examinons un peu plus profondément les détails afin de tirer des leçons utiles. Le fabricant n'a pas seulement prévu la demande mais il l'a fait avant ses concurrents pendant que ceux-ci portaient toute leur attention au marché plus connu des avions de

transport de passagers. L'appareil en cause pouvait être modifié et adapté à d'autres fins, à condition qu'on s'en donnât la peine. Une étude du marché ayant révélé que de grandes possibilités de vente s'offraient pour un avion-cargo qui permettrait de réduire le tarif-marchandises, la société a entrepris des travaux de perfectionnement au coût de plusieurs millions de dollars.

Au cours de ses premières démarches auprès des lignes aériennes, la société a constaté qu'elle aurait à faire des concessions spéciales afin d'offrir un genre de contrat qui conviendrait à l'acheteur. Pour cela, il lui fallait renoncer à plusieurs idées préconçues. Elle constata aussi qu'elle devait se charger du financement et, heureusement, elle avait à sa disposition des services officiels d'assurance des crédits à l'exportation.

Par conséquent, ce succès de premier ordre est attribuable à la fois à l'initiative de la société et aux services du gouvernement.

## Matériel de télécommunication

Il y a quelques mois, une société canadienne a obtenu un contrat pour la fourniture à la Suède de matériel de téléphone par courants porteurs, d'une valeur de 1.5 million de dollars. Le fait est d'autant plus notable que la Suède jouit d'une belle réputation dans le domaine du téléphone. Le matériel canadien a été préféré à des modèles du même genre offerts par d'autres pays.

Les succès à l'étranger de la société en cause ont fait l'objet de l'article "Ventes à l'armée américaine" paru dans le numéro de décembre 1958 de *Commerce ex-*

rière. Cette société estime que l'amélioration constante des modèles est tout aussi importante que le prix. Elle maintient des relations directes avec des représentants de tous les échelons des organismes avec lesquels elle fait affaires. Elle observe rigoureusement les exigences des devis et les délais de livraison. Tous ces facteurs ont été d'un précieux concours dans l'obtention de son contrat en Suède.

Une autre maison canadienne a obtenu une commande visant la fabrication d'une machine à extruder d'un demi-million de dollars. Elle avait pour concurrents des fournisseurs du monde entier, notamment de l'Europe, et son prix était relativement élevé. Comment est-elle parvenue à réussir? Le fabricant soutient que sa machine n'a guère de pareille du point de vue des devis de fabrication. Mais cela n'est pas suffisant. Il faut en convaincre l'acheteur. Dans le cas qui nous occupe, le vendeur n'a pas craint d'aller voir personnellement l'acheteur, même au prix d'un voyage en Espagne. Ce contact personnel et la qualité du produit semblent avoir été les facteurs déterminants de cette vente.

### Construction de papeteries

Des maisons d'ingénieurs-conseils ont récemment ajouté aux succès des ingénieurs canadiens dans le domaine de l'exportation, en obtenant des contrats pour l'établissement des plans et la surveillance des travaux de construction de fabriques de papier en Suède. A l'heure actuelle, au moins quatre maisons d'ingénieurs-conseils exportent à l'étranger leurs connaissances techniques dans la fabrication de la pâte et du papier. Dans un numéro antérieur de *Commerce extérieur*, un ingénieur canadien d'expérience a indiqué à nos lecteurs les avantages dont jouissent nos ingénieurs dans la concurrence internationale. Tout d'abord, a-t-il dit, le Canada et les Canadiens sont bien vus à l'étranger et, ensuite, notre industrie de la pâte et du

papier est très avancée du point de vue technologique. Les usines canadiennes emploient moins de main-d'œuvre et font plus de place à l'outillage de manutention pour certaines opérations. On se préoccupe davantage de l'aménagement rationnel de l'usine et de la succession ordonnée des opérations. Toutefois, nos ingénieurs-conseils ne se fient pas uniquement à ces avantages intrinsèques; ils s'occupent aussi d'établir des relations personnelles dans tous les pays où leurs services sont requis.

Dernièrement, le gouvernement de la Turquie a confié à une maison canadienne un des plus importants contrats de levés géophysiques jamais adjugés; il s'agit d'un montant de l'ordre d'un million de dollars. Cette maison avait présenté la plus basse soumission dans un concours international. Ce n'est là qu'un contrat entre bien d'autres dans ce domaine adjugés à des Canadiens. La même société a été chargée de faire, au Liberia, une étude en vue de l'établissement d'une ligne de chemin de fer; pour ce travail, elle se servira des techniques de calcul automatique mises au point au cours d'un levé du chemin de fer de la mine Cartier.

Les sociétés canadiennes de levés aériens possèdent une vaste expérience dans la photographie aérienne aux fins de cartographie et dans les levés géophysiques aux fins d'inventaires des ressources naturelles. La demande de ces services outre-mer, en particulier dans les pays où le climat permet les travaux en hiver, offre un débouché naturel au Canada. Favorisées par l'expérience spécialisée qu'elles ont acquise et pressées par le besoin de répartir leurs frais élevés de personnel et d'outillage, les sociétés canadiennes font déjà un chiffre d'affaires considérable dans ce domaine à l'étranger.

On dit parfois que les prix canadiens de matériel électrique sont élevés. C'est peut-être vrai mais cela n'a pas empêché une maison canadienne d'obtenir récemment un

contrat d'un demi-million de dollars pour la fourniture d'un appareillage de commutation au barrage de Dez en Iran. Le fabricant a démontré aux ingénieurs-conseils que son produit justifiait l'écart de prix.

Une société canadienne a acquis une vaste expérience dans l'établissement des plans et la fabrication d'appareils destinés à la séparation des gaz à basse température en vue de la production de l'hydrogène et d'autres gaz. Il y a quelque temps, elle a obtenu un contrat pour la fourniture d'un appareil de ce genre, de 1.6 million de dollars, à une usine d'engrais chimiques en Yougoslavie. Elle a aussi expédié un gigantesque appareil, d'une hauteur égale à celle d'un bâtiment de huit étages et d'un poids de plus de 80 tonnes, à une usine de produits chimiques de la Californie. Elle en a déjà exporté plusieurs autres. Ses prix, ses modèles et sa longue expérience en font un redoutable concurrent.

### Problèmes

Ces exemples illustrent la variété des éléments (prix, modèle, délais de livraison, contacts personnels, conditions de paiement) qui entrent en ligne de compte lorsqu'il s'agit d'obtenir des contrats d'ordre technique à l'étranger. Les difficultés qui se présentent peuvent sembler parfois trop grandes pour les petites entreprises ou pour les commençants. D'où plusieurs questions. Comment les petites sociétés peuvent-elles obtenir des contrats à l'étranger? Comment une maison canadienne peut-elle accorder de longs délais de paiement? Est-il possible d'établir à peu de frais des relations en pays étrangers?

La solution à ces trois problèmes réside peut-être dans le consortium, l'assurance des crédits à l'exportation et les foires commerciales, respectivement.

Dans un autre article du présent numéro, on parle du consortium comme d'un moyen utile dans le cas de grandes entreprises collec-

tives de travaux techniques à l'étranger. Le groupement de plusieurs sociétés peut être avantageux également pour les maisons moins importantes ou les fabricants de pièces composantes désireux d'explorer les possibilités de vendre à l'étranger et d'obtenir des commandes de matériel ou d'installations complètes.

Un autre moyen d'établir des relations est de participer aux stands montés en collaboration avec le ministère du Commerce aux foires à l'étranger. Très souvent des sociétés qui en étaient à leur première expérience dans ce domaine ont été émerveillées des résultats obtenus. Elles ont été mises en contact avec des acheteurs possibles et sont pour ainsi dire entrées dans le courant particulier d'activité qui les intéressait. L'article qui paraît à la page ?? du présent numéro décrit les succès obtenus à l'occasion d'expositions de produits techniques canadiens à

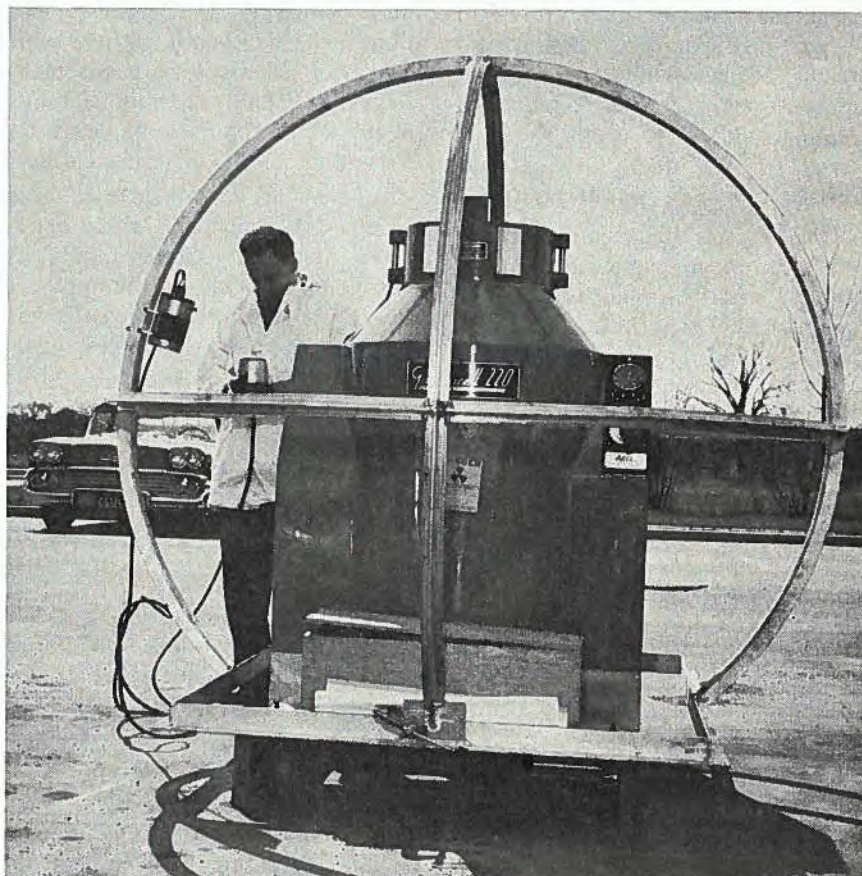
quatre foires des États-Unis: le Western Tool Show à Los Angeles, l'AtomFair à Cleveland, le Design Engineering Show à Philadelphie et le Metal Show à Chicago.

Bon nombre d'acheteurs étrangers de matériel de production et de sociétés chargées de projets techniques, surtout dans les pays sous-développés, exigent des fournisseurs de longs délais de paiement. Les maisons canadiennes qui ont à faire face à cette situation seraient bien avisées de s'adresser à la Société d'assurance des crédits à l'exportation, organisme du gouvernement canadien, afin d'obtenir une police d'assurance couvrant leurs risques de non-recouvrement. Beaucoup de sociétés canadiennes munies de semblables polices d'assurance ont pu obtenir sans difficulté des prêts des banques à charte canadiennes. Une nouvelle loi adoptée cette année permet à la Société d'accorder une garantie directe à toute

institution qui consent du crédit de ce genre. Une analyse détaillée de cette nouvelle loi a paru dans le numéro d'août 1959 de *Commerce extérieur*.

Les maisons canadiennes ont des produits et des services qui sont en demande à l'étranger. A elles de recourir davantage aux moyens à leur disposition: méthodes d'exportation plus énergiques, groupement d'entreprises en vue d'opérations collectives à l'étranger, financement à long terme grâce aux services existants, programmes de stimulation du commerce, dont la participation aux foires. En élargissant leur sphère d'exportation, elles ne font pas qu'accroître leur chiffre d'affaires, elles apportent aux populations moins évoluées économiquement les avantages de services et d'outillage techniques particulièrement appropriés aux pays en voie d'expansion. ●

*Installation d'un "Gammacell 220" (à droite) en vue de mesurer les radiations sur place. Le support sur lequel l'appareil est monté sert à guider l'instrument d'exploration Jordan au cours du mesurage. La cellule est munie d'une source fixe de cobalt 60 de 1,100 curies, genre "cage à écureuils", fournissant des champs de rayons gamma de grande intensité nécessaires aux irradiations de recherche. La chambre contenant les échantillons à irradier est descendue dans la cage qui loge la source puis replacée à l'extérieur de l'appareil pour être rechargée. Le Gammacell a été mis sur le marché par la Division des produits commerciaux de l'Atomic Energy of Canada Limited et vendu à des industries et à des centres de recherches de six pays. Au cours des deux dernières années, l'appareil a été exposé à neuf foires à l'étranger et une maquette a été mise en montre dans neuf autres expositions tenues dans six pays.*





## Ventes de machines aux États-Unis

M. J. R. JOHNSON, *Division du génie et de l'outillage.*

*Une bonne partie des automobiles qui sortent quotidiennement des chaînes de montage américaines sont munies de pièces fabriquées au moyen de moules et de matrices de production canadienne. Une société de Windsor (Ontario) est parvenue en quatre années, par la seule force de la qualité et de la bonne fabrication de son produit, des moules en plastique, à se créer aux États-Unis un marché qui lui a valu un chiffre d'affaires de plus de deux millions de dollars en 1959.*

*Il y a plusieurs années, une société canadienne qui avait inventé et breveté une petite machine à vulcaniser les pneus décida de sonder les possibilités de vente aux États-Unis. Ses démarches ont été couronnées de succès et, aujourd'hui, elle écoule environ 65 p. 100 de sa production outre-frontière.*

*Les exemplaires du "New York Times" qui sortent chaque soir des presses à imprimer sont habilement réunis en balles par une machine de fabrication canadienne. Cette machine, mise au point par le "Toronto Star" il y a environ dix-huit mois, est également employée par d'autres grands journaux américains, comme le "Daily Tribune" de Chicago et le "Star" de Dallas.*

CES exemples démontrent que les États-Unis, malgré leur degré d'industrialisation et leur grande habileté dans tous les domaines du génie, sont devenus un excellent débouché pour le matériel technique et les machines industrielles de leur voisin du Nord. Au cours des derniers mois, ils ont commandé une usine de séparation de gaz pour la Californie, des treuils de mines, une machine pour l'extraction par électrolyse de l'hydrogène et de l'oxygène de l'eau, du matériel de raffinerie de pétrole et divers autres genres de machines.

La statistique de nos ventes aux Américains est non moins encourageante. Dans le cas des machines pour le travail des métaux, n.a.d., le chiffre, qui était de \$684,000 au cours des neuf premiers mois de 1958, a atteint 1.3 million de dollars durant la période correspondante de 1959. Les succès ont été plus marqués encore pour ce qui est des machines et pièces, n.a.d., puisque nos exportations ont

augmenté de 3.5 millions de dollars en 1958 à 4.7 millions en 1959. Au cours de la même période, nos ventes de machines à percer et à aléser les métaux sont passées de \$89,000 seulement à \$252,000 et celles de roulements et de pièces de roulement à billes et à rouleaux, de \$220,000 à \$644,000.

### Avantages du Canada

Si les États-Unis sont devenus notre principal débouché pour les machines et les produits des machines, il ne faut pas conclure que tous les articles de ce genre y trouvent un marché, ni, surtout, un marché facile. Les Canadiens ont remporté leurs principaux succès dans le domaine des machines industrielles légères, adaptées à certaines opérations spéciales comme la machine à mettre les journaux en balle, dont il a été question au début de cet article. Les Américains achètent d'autres genres de machines, mais c'est toujours dans

le cas des machines présentant des caractéristiques particulières, souvent conçues et fabriquées sur commande en vue d'une opération déterminée que nous avons l'avantage.

En face de la puissance industrielle des Américains, de leur capacité de production et de leurs connaissances techniques, les Canadiens ont parfois tendance à se sous-estimer. C'est là un complexe dont toute entreprise qui veut faire preuve d'énergie dans la vente aux États-Unis doit absolument se débarrasser. Nous possédons au départ certains avantages incontestables. Nos frais de main-d'œuvre sont moins élevés qu'aux États-Unis et le coût de nos matières premières se compare favorablement. Nous disposons d'un personnel technique de tout premier ordre. Ce sont là des faits que nos voisins reconnaissent, comme le démontrent les commandes confiées à des maisons canadiennes par les entrepreneurs américains qui exécutent des travaux outre-mer. Récemment, une société canadienne a fourni à un entrepreneur des États-Unis du matériel destiné à des raffineries de pétrole au Mexique et en Australie. Une société américaine chargée de la construction d'une laminerie à chaud et à froid au Japon s'est procuré au Canada une partie de son matériel.

Chose étonnante, une entreprise canadienne a constaté qu'il lui était plus facile de se faire des clients aux États-Unis qu'au Canada. Cette société a mis au point un dispositif de traçage employé dans les machines à travailler les métaux. Après avoir vainement tenté d'intéresser les fabricants locaux à ce perfectionnement, elle a tourné ses regards outre-frontière et obtenu

des commandes. Forte du prestige qu'elle avait ainsi gagné à l'étranger, elle a pu ensuite faire la conquête du marché intérieur. Une autre société ayant découvert un procédé de montage de précision par moulage mécanique qui évite les distorsions a également réussi à intéresser les acheteurs américains. Tout récemment, elle a reçu des demandes sérieuses de renseignements au sujet d'un certain nombre de machines représentant une production d'un million de pièces par jour.

En dépit des avantages que nous venons d'énumérer, la vente des machines canadiennes ne va pas sans efforts. Quiconque désire prendre pied sur le marché américain doit se dire que les machines, comme les aliments pour le petit déjeuner, exigent une technique de vente appropriée. Montrer un échantillon ou une vignette dans un catalogue n'est pas suffisant. Le client veut savoir exactement ce qu'il peut attendre de la machine proposée. Prenons comme exemple le procédé de montage par moulage mécanique, mentionné à l'alinéa précédent. Une étude préalable du marché avait révélé les noms de certains acheteurs possibles; ceux-ci ont été invités à venir observer à l'usine même le fonctionnement du procédé de montage en cause. Après avoir ainsi éveillé l'intérêt de ces personnes, la société canadienne envoya chez elles ses ingénieurs étudier sur place les besoins particuliers et recueillir les données du problème afin de pouvoir effectuer les adaptations nécessaires. (Inutile de dire qu'avant de mettre une machine en vente à l'étranger il faut se munir de brevets dans le monde entier.)

### Foires commerciales

Il n'est pas toujours facile de convaincre une société américaine d'envoyer des représentants au Canada examiner une nouvelle pièce d'outillage. L'autre moyen consiste à transporter la machine aux États-Unis. Solution peu pratique dira-t-on? Loin de là, si le fabricant

canadien sait profiter des foires commerciales spécialisées qui se tiennent aux États-Unis. Il peut y installer ses machines et en démontrer le fonctionnement aux techniciens qui fréquentent ces expositions à la recherche de nouveaux genres d'outillage et de nouvelles méthodes de production.

Au cours des dix-huit derniers mois, le ministère du Commerce a pris l'initiative d'organiser une participation du Canada à quatre foires de ce genre. En octobre 1958, onze sociétés canadiennes ont exposé des machines au Western Tool Show de Los Angeles. Les résultats obtenus ont été très encourageants, puisque à lui seul un des exposants a obtenu des commandes de l'ordre de \$100,000 et compte porter ultérieurement ce chiffre d'affaires à \$700,000. Bon nombre des machines exposées ont été vendues directement sur les lieux. En avril 1959, vingt-six maisons canadiennes ont profité de l'AtomFair de Cleveland (Ohio) pour faire connaître leurs produits et leurs services dans le domaine de l'énergie nucléaire. Au mois de mai suivant, vingt-six entreprises canadiennes ont participé au Design Engineering Show de Philadelphie et, en novembre, quatorze sociétés ont exposé certains de leurs produits à la 41<sup>e</sup> National Metal Exposition de Chicago.

Même aux expositions, l'art de la vente est nécessaire. Chaque exposant doit avoir sur les lieux, pour chaque machine, deux conducteurs bien au courant aussi des méthodes de vente. Souvent, des sociétés envoient aussi des membres en vue de leur personnel administratif. Ainsi, à Los Angeles, le président et le secrétaire-trésorier d'une certaine société se sont tenus sur les lieux pendant toute la durée de l'exposition et sont revenus au Canada persuadés de ne pas avoir perdu leur temps.

La participation aux foires commerciales des États-Unis semble profiter à la fois à l'industrie canadienne en général et aux exposants en particulier. Pour certains indus-

triels américains, le Canada demeure toujours un excellent pays de chasse et de pêche; ils n'ont aucune notion de nos progrès industriels. Les expositions collectives aux foires commerciales contribuent heureusement à faire disparaître cette impression; elles ont même porté certaines sociétés américaines à songer à faire fabriquer certains de leurs produits au Canada, soit aux termes de licences, soit par l'établissement de filiales.

Le ministère du Commerce a l'intention d'organiser une participation du Canada à cinq foires commerciales en 1960: le Tool Show à Detroit en avril; l'AtomFair à New York, en avril également; le Design Engineering Show à New York en mai; la Metal Exposition à Philadelphie en octobre et probablement le Coliseum Machinery Show (événement quinquennal) à Chicago en septembre.

### Droits de douane

Les règlements douaniers ont probablement empêché certains exportateurs canadiens d'étendre leur champ d'action outre-frontière. Il est bien entendu que, dans le cas des machines et de l'outillage, les droits de douane doivent être déterminés d'avance puisque le client américain exige un prix net, frais de livraison et de douane compris. Toutefois, ce problème tarifaire n'a rien d'insoluble et ne devrait pas décourager l'exportateur. Au début de 1958, les autorités américaines ont de beaucoup simplifié leur méthode d'évaluation, ce qui a eu pour effet de faciliter considérablement la tâche du fournisseur canadien. La détermination des droits ne présente plus de difficultés particulières et, en général, ce droit est appliqué au prix d'exportation. Les fabricants canadiens sont d'ailleurs invités à demander les conseils du ministère du Commerce. Habituellement, les expéditeurs de marchandises retiennent les services d'un agent en douane aux États-Unis qui se charge de toutes les formalités.

Lorsqu'une commande a été obtenue, il faut songer immédiatement

à un prompt service de réparation et d'entretien et de remplacement des pièces. Avant de s'engager, le client américain désire des précisions sur ce point.

On ne saurait sous-estimer l'importance pour l'exportateur de choisir de bons représentants qui prendront ses intérêts à cœur et stimuleront la vente de ses produits. Tout fabricant peut obtenir des bureaux du Service des délégués commerciaux du Canada aux États-Unis une liste d'agents recommandables avec qui il entrera ensuite directement en communications. Les foires commerciales spécialisées offrent une excellente occasion de faire la connaissance d'agents, attirés là par le désir de trouver de nouveaux produits à distribuer ou d'examiner le matériel exposé.

La vente des machines que les Canadiens expédient actuellement aux États-Unis comprend trois étapes principales: a) l'établissement des plans et devis de la machine qui répondront aux besoins du client; b) le calcul et la soumission du prix livré et c) la fabrication, une fois la commande obtenue. Deux ans peuvent s'écouler entre la date du premier entretien avec un acheteur et la livraison du produit fini.

Les ventes canadiennes à l'étranger de matériel technique et de machines, des genres mentionnés dans cet article, ont augmenté de 52 p. 100 au cours des cinq dernières années. La contribution des États-Unis à cette augmentation a été d'environ 42 p. 100. Sur les 300 fabricants canadiens que comprend ce secteur de cinquante à soixante ont déjà obtenu des commandes aux États-Unis. Ce pays n'est pas nécessairement notre unique débouché pour l'exportation des machines, mais il est le plus rapproché et aussi le seul dont on se soit occupé véritablement. Le succès remporté par certaines entreprises canadiennes devrait engager un plus grand nombre de sociétés à tenter fortune outre-frontière. ●

## Conditions des contrats internationaux

LES entrepreneurs en construction, les fabricants de matériel et les ingénieurs-conseils qui s'occupent d'exportation auront intérêt à prendre connaissance de divers documents publiés par des organismes internationaux sur les conditions des contrats visant les ouvrages de génie. Ces documents représentent un effort en vue d'uniformiser les contrats dans une mesure compatible avec les lois et les pratiques commerciales de chaque pays.

Les conditions des contrats de travaux dans le domaine du génie civil ont été publiées conjointement par la Fédération internationale des ingénieurs-conseils (FIDIC) et la Fédération internationale du bâtiment et des travaux publics (FIBTP). Ces "conditions" ont pour objet d'aider les employeurs et tous ceux qui ont charge de réaliser des programmes d'expansion; on peut soit s'en inspirer en les modifiant selon les besoins, soit en faire le texte même du contrat. La Partie I renferme les clauses qui s'appliquent à tous les cas; la Partie II réserve de l'espace pour les clauses particulières à chaque entreprise. Le document prévoit une juste répartition des risques inhérents à tout ouvrage de génie civil et définit en termes précis les rapports entre le client, l'ingénieur-conseil et l'entrepreneur.

Le document correspondant pour les travaux de mécanique et d'électricité a été préparé par la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe. Il vise la fourniture et l'installation ou la fourniture seulement du matériel et des machines.

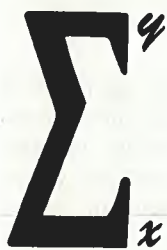
Les conditions relatives à la fourniture de services d'électricité et de mécanique, auxquelles les entrepreneurs canadiens spécialisés dans ces domaines seraient particulièrement intéressés, n'ont pas encore été rédigées, mais on s'attend que le groupe de travail de la Commission économique spécialement chargé de cette tâche étudiera la question au cours d'une réunion qui aura lieu en février prochain.

Chacun des documents de la Commission a deux versions. Les *Conditions générales pour la fourniture et le montage des matériels d'équipement à l'importation et à l'exportation*, n° 188A énumèrent une série de conditions destinées à servir de cadre aux contrats de travaux de génie conclus dans le commerce international en général. Dans les *Conditions générales* n° 574A se trouvent des conditions acceptables par les pays d'Europe orientale et plus particulièrement adaptées au commerce entre l'Est et l'Ouest.

Les conditions visant seulement la fourniture de matériel sont indiquées dans le document n° 188, pour le commerce international en général, et dans le document n° 574, pour le commerce entre l'Est et l'Ouest. Le groupe de travail a préparé un commentaire sur chacun de ces deux documents, dans lequel il en explique certaines clauses.

On peut se procurer des exemplaires des conditions relatives aux ouvrages de génie civil en s'adressant soit à l'Association canadienne des ingénieurs-conseils, qui est affiliée à la FIDIC, soit à l'Association canadienne des constructeurs, affiliée à la FIBTP. Les documents de la Commission économique pour l'Europe se vendent chez les agents des Nations Unies.

Ceux qui désirent jeter un coup d'œil sur l'un quelconque de ces documents peuvent les obtenir du Chef de la Division du génie et de l'outillage, au ministère du Commerce à Ottawa. ●



## Méthode d'exportation de la CCW

Forcée par la concurrence de maintenir ses prix aussi bas que possible, la Canadian Curtiss-Wright, fabricant d'un appareil de précision très complexe, a imaginé un régime spécial d'exportation. Ses succès pourront peut-être inspirer d'autres sociétés canadiennes.

M<sup>lle</sup> O. MARY HILL,  
Rédactrice, "Commerce extérieur".

QUEL est le meilleur moyen de vendre à l'étranger du matériel de précision de grande complexité technique? Comment un fabricant canadien, avec son coût élevé de production, peut-il arriver à faire concurrence aux fournisseurs européens et autres?

La rédactrice de *Commerce extérieur* a récemment posé ces questions à la Canadian Curtiss-Wright Limited, exportatrice d'un appareil de commande automatique. Celle-ci a vendu son "Bétamètre" (appareil de mesure des épaisseurs) en Finlande, en Italie, au Japon et au Brésil et se dispose à exporter d'autres genres de vérificateurs de mesure. Tout en développant et en perfectionnant ces appareils, elle a établi une méthode d'exportation qui résout dans une large mesure les problèmes mentionnés dans notre premier alinéa.

### Qu'est-ce que le "Bétamètre"?

Le mode de vente dépend naturellement du produit en cause. Prenons par exemple le "Bétamètre" acheté par la maison Pirelli, s.p.A., de Milan (Italie), et installé le printemps dernier. Fondamentalement, il s'agit d'un appareil qui, au moyen

d'isotopes radioactifs, mesure et vérifie l'épaisseur de substances en mouvement continu ou de matériel en feuille. Il peut aussi, comme il le fait dans l'usine Pirelli, servir à mesurer l'épaisseur de la couche de caoutchouc appliquée sur le tissu à pneu. L'absorption des radiations qui passent à travers le matériel en feuille permet de déterminer le poids par unité de surface et indique les variations de 5 à 10 p. 100 dans la plupart des produits. Son emploi assure, dit-on, une meilleure vérification de la qualité et permet de réduire les déchets et d'obtenir un produit plus uniforme.

Le "Bétamètre" est composé de deux éléments: le mécanisme radioactif de mesure et le bâti qui le fixe à la machine et le met en fonctionnement. Une bonne partie de l'appareil doit être fabriquée spécialement en fonction des besoins particuliers, de sorte que l'installation et l'entretien exigent des frais considérables de main-d'œuvre et de matériaux.

La mise au point du "Bétamètre" a commencé il y a dix ans environ; il a fallu tout ce temps-là pour en faire un appareil digne du marché et en vendre cinq exemplaires en dehors du continent nord-américain. Naturellement, la Canadian Curtiss-Wright tient à garder la haute main sur ce produit qui lui a coûté tant d'argent et tant de travail technique. Elle vise aussi à le vendre à aussi bas prix que possible. L'invention du mode d'emballage "Isopac" lui a permis d'atteindre ces deux objectifs. Tout le matériel radioactif et les instruments employés dans le "Bétamètre" sont placés dans un seul contenant compact qui est ensuite

scellé. Ce contenant, fabriqué exclusivement à l'usine de la CCW à Oakville (Ontario), est vérifié minutieusement avant l'expédition à l'étranger et est garanti.

La mise au point du procédé Isopac (la CCW en détient tous les droits de fabrication) a permis à la société d'établir un régime restreint de licence, au plus grand avantage de tous les intéressés. La CCW entend confier au détenteur de licence le soin d'installer le "Bétamètre" conformément à ses plans et instructions et de fournir les ouvriers et les matériaux nécessaires. Comme la main-d'œuvre et les matériaux locaux coûtent moins cher, elle espère réduire le prix de l'appareil, grâce à une diminution des frais de construction du bâti et d'installation. Elle se trouvera ainsi sur un meilleur pied de concurrence, tout particulièrement en Europe occidentale. En même temps, elle s'assurera les bonnes grâces de ces pays où les emplois sont toujours insuffisants. L'installation terminée, le détenteur de licence surveillera la mise en fonctionnement et assurera ensuite "l'entretien préventif".

De son côté, la Canadian Curtiss-Wright continuera d'expédier la partie essentielle de l'appareil, ou l'Isopac, de son usine d'Oakville. Elle fournira aussi au détenteur de licence la photocopie bleue nécessaire pour l'installation de l'appareil, ainsi que toute l'aide technique dont il aura besoin. Toute vente assure des commandes ultérieures puisque les éléments radioactifs n'ont une durée moyenne que de sept à dix ans. Le détenteur de licence en gardera quelques-unes en stock.

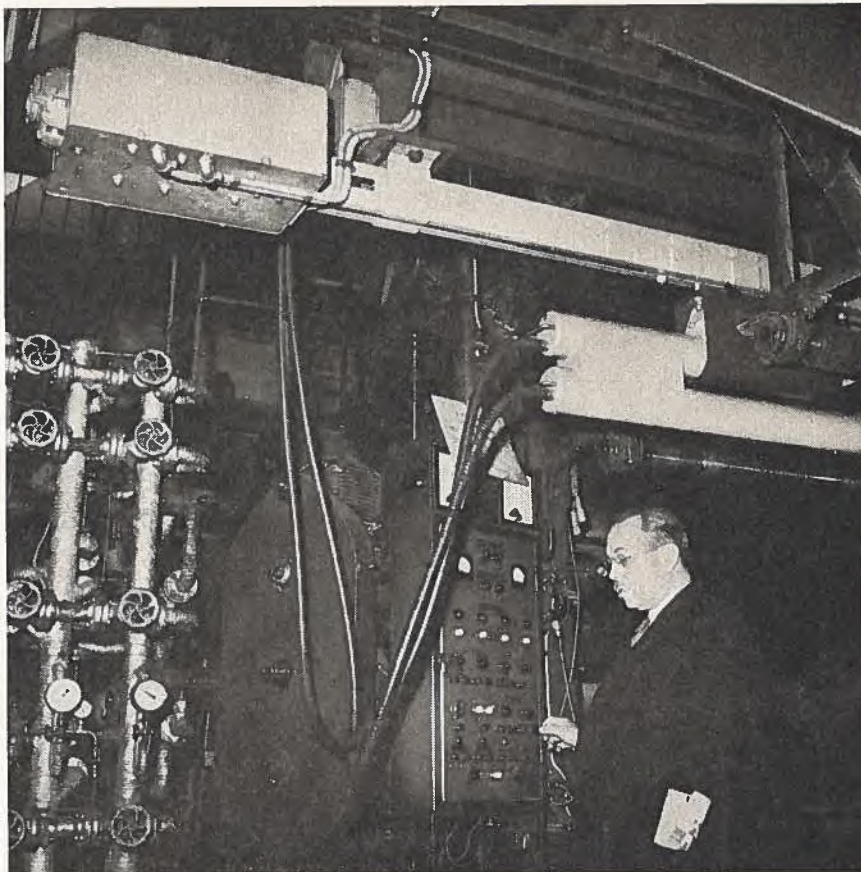
Le régime de licences ne fait que commencer, nous dit la CCW. A l'automne de 1958, M. E. A. Carter, alors vice-président et directeur général de la société, a fait un voyage spécial en Europe à la recherche de maisons de premier ordre. Bien convaincu que de ce choix dépendait dans une large mesure le succès de son mode de vente, il a tenu à le faire lui-même sur place après entrevue et enquête. Il voulait des maisons possédant l'outillage technique requis, des ingénieurs compétents et d'une excellente réputation dans leur région. Afin de s'assurer de la bonne renommée des maisons qu'il avait en vue, il a rendu visite à plusieurs de leurs clients et a pris note des relations de ces maisons avec leurs acheteurs.

Le printemps dernier, au cours d'un deuxième voyage en Europe, M. Carter a signé des ententes au nom de sa société avec deux maisons européennes qu'il a chargées de territoires bien délimités, la Cie G. Barazzetti de Milan et la maison Elliott Brothers de Londres. L'automne dernier un autre administrateur de la CCW s'est rendu au Japon par avion pour y choisir un représentant. La CCW prévoit qu'au début elle devra fournir presque toutes les pièces de l'appareil afin de satisfaire la demande immédiate mais que, plus tard, elle pourra n'envoyer que l'Isopac.

### Expérience dans l'exportation

La société a effectué ses premières ventes à l'extérieur du continent nord-américain il y a trois ans environ lorsqu'elle a exporté un "Bêtamètre" à la Finlande et deux au Japon. Elle ignore l'emploi qui est fait de deux de ces appareils mais un de ceux qui ont été achetés par la société japonaise sert à mesurer l'épaisseur des feuilles de cellophane. Ces appareils, de même que celui qui a été vendu à la maison Pirelli l'année dernière, ont été entièrement construits au Canada et il n'a pas été question de licence.

JANVIER 1960



*Dans l'usine de pneus Pirelli à Milan, M. Shirley MacDonald, conseiller commercial du Canada à Rome, presse un bouton mettant en marche une machine à caoutchouter le tissu à pneu en même temps qu'un "Bêtamètre", appareil électronique de la Canadian Curtiss-Wright qui mesure l'épaisseur de la couche.*

La société espère mettre bientôt d'autres genres d'instruments de mesure sur le marché d'exportation. Des sociétés minières canadiennes emploient déjà son appareil à mesure à rayons Gamma, le "Gammamètre", pour déterminer la proportion de matières solides dans la boue d'émouillage. Comme cet instrument peut aussi mesurer l'épaisseur des parois en acier et autres métaux, les sociétés pétrolières l'emploient afin de déterminer le degré de corrosion des pipe-lines. Un troisième appareil, l'"Aquatel" indique la teneur en humidité, tandis qu'un quatrième, qui sera bientôt prêt pour le marché, servira à déterminer le niveau des liquides ou des solides dans d'immenses contenants fermés (les silos par exemple). L'*Eldorado Mining and Refining Limited* fait actuellement sur place des essais de ce dernier

instrument. Les quatre appareils seront éventuellement compris dans la licence. Trois sont expédiés selon le procédé "Isopac": la société fabrique maintenant un "Bêtapac", un "Gammapac" et un "Aquapac".

L'expérience de la CCW dans la vente à l'étranger d'un instrument compliqué et soigneusement perfectionné devrait être utile à d'autres sociétés canadiennes fabriquant des produits semblables. Lorsque j'ai demandé à des administrateurs de la CCW quels conseils ils avaient à donner aux fabricants désireux de faire de l'exportation, j'ai reçu des réponses précises et utiles:

1. Si votre coût de production est trop élevé pour vous permettre de soutenir la concurrence à l'étranger, trouvez moyen de le réduire. Un régime de licence est peut-être ce qu'il vous faut. Essayez de garder vos droits sur la production

d'au moins quelques-uns des éléments. N'accordez des licences qu'après un choix très judicieux.

2. Répondez promptement, clairement et en donnant tous les détails nécessaires à toutes les demandes de renseignements techniques reçues de l'étranger.

3. Fournissez une abondance d'imprimés techniques préparés à l'intention des fabricants, surtout des secteurs industriels qui vous intéressent particulièrement. Voyez à ce que ces imprimés puissent être

traduits facilement en une autre langue. (La CCW envoie un grand nombre d'imprimés à ses détenteurs de licence; la moitié environ est en langue anglaise, tandis que les autres sont traduits.)

4. Si le coût initial de votre produit est élevé, comme c'est le cas pour le "Bêtamètre", cherchez des clients parmi les sociétés qui construisent de nouvelles usines importantes ou qui font de grands travaux de réaménagement; l'achat d'un nouvel appareil compte moins

en pareille circonstance.

5. Comme moyen d'introduire votre produit dans un pays, étudiez les possibilités de l'exposer à des foires. Le printemps dernier la Canadian Curtiss-Wright avait un stand à l'*AtomFair* de Cleveland (Ohio) et au *Design Engineering Show*, de Philadelphie.

D'autres sociétés canadiennes s'occupant de domaines connexes jugeront peut-être à propos d'étudier la méthode employée par la CCW. ●



## Participation et consortiums

MM. R.-A. FRIGON et DAVID MOTT, *Division du génie et de l'outillage.*

**En quoi l'entreprise en participation et le consortium peuvent-ils aider nos exportateurs de services et de matériel techniques?**

LA collaboration peut aider les sociétés canadiennes de construction à accroître leur chiffre d'affaires à l'étranger. Déjà, l'entreprise en participation est bien connue dans l'industrie canadienne de la construction comme moyen d'exécuter de grands travaux de génie civil, dépassant les possibilités individuelles de chacun des participants. Lorsque, aux constructeurs, s'ajoutent des fabricants et des ingénieurs-conseils, les entreprises les plus complexes, exigeant le concours du génie civil, électrique et mécanique ainsi que la connaissance de techniques particulières, deviennent accessibles.

L'industrie canadienne de la construction est en bonne posture pour entreprendre sur un pied de collaboration des travaux à l'étranger. Elle possède, en effet, un solide noyau d'entrepreneurs généraux compétents, expérimentés dans

des domaines particuliers, comme le terrassement, les travaux de fondation, etc. D'autres sont spécialisés dans le montage des installations électriques et mécaniques, l'établissement de lignes de transmission ou de pipe-lines, le forage de puits de pétrole, le forage au diamant, la construction d'usines de produits chimiques, et ainsi de suite. Ces entrepreneurs, dirigés par des ingénieurs-conseils, forment une équipe capable d'entreprendre les tâches les plus difficiles.

Un certain nombre d'entrepreneurs canadiens exécutent déjà de main de maître des travaux de construction et de mise en place à l'étranger. Plusieurs ont constitué des sociétés internationales qu'ils ont chargées de leur activité extérieure. Beaucoup ont eu recours à certaines formes d'entreprises en commun. Par exemple, pour satisfaire aux exigences relatives à des ouvrages d'électricité en Amérique centrale, une société s'est faite actionnaire d'une société étrangère. Deux entrepreneurs canadiens, un entrepreneur général et un spécialiste des travaux d'électricité et de

mécanique, exécutent en ce moment un contrat au Pakistan. Un constructeur de lignes de transmission vient de soumissionner en Malaisie avec le concours d'une société malaise; la même entreprise s'est auparavant associée à une société suédoise pour présenter une offre au Liban. Plusieurs entrepreneurs du domaine électromécanique cherchent des associés dans les pays du Sud-Est de l'Asie.

Malgré ces succès remportés par des sociétés canadiennes à l'étranger, il ne faudrait pas conclure que le domaine est suffisamment exploité. Les plus aventureux ont à peine effleuré la masse de possibilités offertes à ceux qui savent en profiter.

Mais commençons par le commencement. L'entreprise en participation suppose la présence d'un "agent catalyseur". L'entrepreneur est naturellement désigné pour cette tâche, puisqu'il a l'habitude de diriger des hommes, de réunir des matériaux et de coordonner des tâches complexes. Il sait négocier les contrats difficiles. Que reste-t-il à faire à celui qui réunit toutes ces qualités

pour obtenir plus de contrats à l'étranger? Il y a trois moyens à sa disposition: se joindre à d'autres maisons canadiennes, s'associer à des maisons du pays où il veut faire affaires ou collaborer avec des sociétés étrangères possédant une expérience internationale.

### L'entreprise en participation

La participation à une entreprise avec d'autres maisons permet la mise en commun de la main-d'œuvre, des connaissances techniques, du matériel et des ressources financières. C'est une manière de partager les risques. Sous sa forme la plus permanente, l'entreprise en participation, qu'il serait peut-être plus juste alors d'appeler consortium, favorise la prospection en commun des marchés extérieurs. Le personnel étant mis en commun, les négociations financières et même les ententes de troc deviennent plus faciles.

Si les entrepreneurs parviennent à intéresser des fabricants et des ingénieurs-conseils, le groupe peut offrir l'entreprise complète, depuis l'étude préliminaire des possibilités de réalisation, les plans et la construction, jusqu'à la livraison de l'ouvrage prêt à fonctionner, et même la direction durant la période initiale. Pour des raisons d'ordre professionnel, les ingénieurs-conseils hésitent parfois à s'associer à de tels groupes, à moins d'être suffisamment protégés. Dans certains cas, la solution peut consister à faire de l'ingénieur le conseiller de l'autorité qui lance l'entreprise et le vérificateur des plans. Une autre formule a cours au Royaume-Uni, où l'ingénieur-conseil est connu de longue date: là, en vertu d'une entente entre le groupe des exportateurs des industries de la construction et l'Association des ingénieurs-conseils, organisme reconnu pour ses hautes normes professionnelles, l'ingénieur est au service de l'entreprise ou d'un groupe d'entrepreneurs comme dessinateur et conseiller.

A cause de la grande variété de

matériel fabriqué au Canada, il est possible de faire entrer une bonne part de matériel canadien dans les usines complètes livrées à l'étranger, surtout lorsque les prix globaux et les normes générales peuvent soutenir la concurrence. Sous ce rapport, le consortium ouvre des possibilités exceptionnelles aux fabricants canadiens qui, par eux-mêmes, ne pourraient peut-être pas obtenir de commandes à l'étranger. Ainsi, récemment, une quantité appréciable de matériel canadien est entrée dans une usine étrangère de pâte et de papier du fait que des ingénieurs canadiens avaient mis la main à la préparation des plans et aux travaux de construction.

Parfois il ne suffit pas, pour obtenir un contrat à l'étranger, de se joindre à des maisons canadiennes. Il peut être bon, et même nécessaire, de s'allier à un entrepreneur local compétent non seulement au courant des conditions de l'emploi, des frais, des impôts et des lois, mais possédant l'influence et les relations nécessaires. L'association avec une maison locale peut être un moyen de rehausser son prestige et de se faire accepter par la population de l'endroit. Souvent, c'est même une condition nécessaire pour présenter une offre. Les délégués commerciaux du Canada, particulièrement ceux qui sont postés dans des pays sous-développés d'Asie, d'Afrique, de l'Amérique latine et du Moyen-Orient, sont en contact avec des maisons désireuses d'entrer en relations avec des sociétés canadiennes d'expérience prêtes à soumissionner à l'égard d'entreprises locales. Il suffit de s'adresser à ces délégués commerciaux pour obtenir les noms de constructeurs intéressés et recommandables.

La collaboration avec une maison étrangère d'expérience internationale offre au futur exportateur la possibilité d'acquérir une précieuse expérience qu'il lui serait peut-être difficile d'obtenir autrement. Même si l'alliance doit se faire entre deux concurrents, l'intérêt des deux parties devrait per-

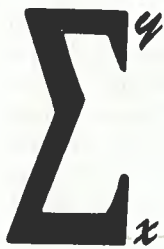
mettre au moins un mariage de raison. Il est des cas où l'expérience particulière d'une maison canadienne complète heureusement celle de l'associé étranger. La maison canadienne profite alors aussi bien des moyens financiers et des capacités de négociation que de l'habitude des conditions étrangères de son associée. Une fois initiée un tant soit peu au milieu extérieur, elle se sentira peut-être de force à voler de ses propres ailes.

### Quelques exemples

On trouve dans les pays exportateurs de nombreux exemples de collaboration à des fins d'exportation. Reprenons le cas souvent cité de l'ISCON (*Indian Steel Works Construction Company Limited*), consortium de 13 sociétés britanniques des domaines de la fabrication, de l'électricité, de la construction et du génie civil établi en 1955 à la fin particulière de livrer à l'Inde une aciérie complète d'une production annuelle d'un million et quart de tonnes d'acier en lingots.

Un autre exemple de collaboration en vue de l'exportation est celui des groupements de sociétés qui recherchent des travaux à l'étranger pour leurs membres, mais n'acceptent pas pour eux-mêmes des contrats. Le groupe France-Technique, qui réunit 11 sociétés françaises, a été créé précisément aux fins que nous venons d'indiquer. Il s'occupe de former, en puisant parmi ses membres ou ailleurs, des consortiums de maisons françaises qu'il groupe entre elles ou qu'il associe à des maisons étrangères.

Nous pourrions citer maints autres exemples qui comprendraient, notamment, des groupes qui se sont formés en vue de l'exportation de matériel. Chacun de ces cas, qu'il s'agisse d'entreprises en participation ou de consortiums, est inspiré du principe "l'union fait la force". Appliqué à l'obtention et à l'exécution d'importants et complexes travaux techniques, ce principe prend une signification nouvelle et devient très utile. ●



## Entreprises à l'étranger

M. DAVID MOTT, *Division du génie et de l'outillage.*

*LES entreprises dont il est ici question ont été choisies parmi le grand nombre de celles qui régulièrement sont portées à l'attention du Service du commerce extérieur par l'entremise des délégués commerciaux du Canada ou autrement. Les entrepreneurs, les fabricants, les ingénieurs-conseils, les maisons de levés aériens et toute autre personne intéressée aux travaux de construction mécanique outre-mer sont invités à communiquer avec le chef de la Division du génie et de l'outillage du ministère du Commerce, à Ottawa, et à lui demander tout renseignement au sujet de ces entreprises ou d'autres travaux.*

### ✓ ARGENTINE

**Aménagement hydro-électrique.**—L'accord sur l'entreprise de Salto Grande entre les gouvernements de l'Argentine et de l'Uruguay, signé le 30 décembre 1946 et ratifié en août 1958, prévoit l'aménagement par les deux pays d'une centrale hydro-électrique utilisant les chutes de Salto Grande sur le fleuve Uruguay. L'usine, une fois terminée, aura une capacité de quelque 6 milliards de kWh. Son coût, d'environ 250 millions de dollars, sera divisé à parts égales entre les deux gouvernements.

Le barrage, sur lequel seront construites une route et une voie ferrée reliant les deux pays, prolongera de quelque 250 kilomètres la navigation sur l'Uruguay. L'eau emmagasinée servira également à agrandir le réseau d'irrigation des deux côtés du fleuve.

Aux termes de l'accord, une commission mixte (*La SEDE de la Comision Tecnica Mixta de Salto Grande*) a été établie pour étudier les aspects financiers et économiques de l'ouvrage et en surveiller la construction. Son siège social est au 3902 de l'avenue Diaz Velez, à Buenos Aires.

La Commission a invité les sociétés d'ingénieurs-conseils à présenter des soumissions pour la préparation de rapports techniques, économiques et financiers. Les offres seront dépouillées le 29 mars 1960.

### ✓ AUSTRALIE

**Aménagement hydro-électrique du fleuve Barron.**—Au cours du premier trimestre de 1960, l'ingénieur en chef du *Co-ordinator-General's Department*, boîte postale 8, South Brisbane, Queensland (Australie) demandera des soumissions pour les travaux d'aménagement hydro-électrique sur le fleuve Barron. Voici les détails de l'entreprise:

1—Un déversoir de dérivation et de retenue en béton massif d'environ 25 pieds de hauteur et de 500 à 600 pieds de longueur.

2—Ouvrage d'admission conduisant à une galerie de dérivation, probablement aménagé de façon à enlever

de l'eau les dépôts, la boue, etc. et comprenant des grilles et les vannes habituelles.

3—Une galerie horizontale d'environ 5,370 pieds de longueur et d'un diamètre moyen de 10 pieds, construite en béton et peut-être doublée d'acier. Elle alimentera une conduite forcée d'un diamètre légèrement inférieur et de quelque 950 pieds de longueur conduisant à la centrale d'énergie. Le dénivellement de ce tronçon sera de l'ordre de 900 pieds. On prévoit l'excavation d'une cheminée d'équilibre et d'une chambre des vannes avec outillage indispensable, entre les sections horizontales et inclinées de la galerie. La conduite forcée sera doublée d'acier.

4—Une chambre aux machines, complètement souterraine, qui abritera deux turbo-générateurs de 30,000 kW. L'accès à cette chambre sera assuré par une galerie d'environ 500 pieds de longueur avec une galerie de restitution et une cheminée d'équilibre de restitution enfouie. Les travaux dans la chambre aux machines comprendront la construction de fondations pour un groupe générateur.

Les différentes parties de l'ouvrage pourront être atteintes par des voies d'accès et il ne s'agira de construire que des routes locales. Tous ces travaux feront probablement l'objet d'un seul contrat.

### ✓ BRÉSIL

**Installations portuaires.**—Le gouvernement brésilien songe à aménager de nouvelles installations portuaires; 22 projets sont à l'étude. Au moment où nous écrivons ces lignes, aucun de ceux-ci n'avait encore reçu l'assentiment du président mais certains devaient être approuvés au cours du mois de décembre. On demandera des soumissions au sujet de ces diverses entreprises dès qu'elles seront approuvées.

**Bassin du fleuve Sao Francisco.**—Le Fonds spécial des Nations Unies et le gouvernement brésilien financeront une étude technique complète du bassin du fleuve Sao Francisco afin de déterminer s'il est possible d'y

aménager un réseau d'irrigation. La somme consacrée aux travaux de génie sera d'environ 1.96 million de dollars. L'entreprise comprendra une étude des sols, des travaux de cartographie et des levés aériens. La participation des Nations Unies est administrée par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, à Rome (Italie).

## ✓ CONGO BELGE

*Aménagement hydro-électrique d'Inga.*—Les travaux d'aménagement des rapides d'Inga ont été suspendus en attendant que soit déterminée l'étendue des gisements de bauxite de la région; ils reprendront dès que cette étude aura été achevée. Les plans actuels prévoient plusieurs étapes. Les services d'ingénieurs-conseils sont assurés par l'Association Abelinga qui groupe les principaux ingénieurs-conseils belges.

Le professeur P. Fourmarier, de l'Institut national des études pour le développement du Bas-Congo, 3 rue Montoyer, Bruxelles 4, Belgique, aimerait recevoir des fabricants de matériel électrique tous renseignements concernant leurs prix, leurs produits, etc.

## ✓ GHANA

*Entreprise du fleuve Volta.*—Le gouvernement du Ghana désire commencer prochainement les travaux d'aménagement du fleuve Volta. La *Henry J. Kaiser Company* a terminé, il y a quelque temps, son étude sur les possibilités de réalisation de l'entreprise. On poursuit actuellement d'autres études préliminaires: sondage de l'emplacement du barrage, dessins techniques, etc.

## ✓ GUATEMALA

*Aménagement hydro-électrique.*—Le gouvernement du Guatemala a établi un Institut national d'électrification qu'il a chargé de toutes les entreprises d'énergie hydro-électrique. Le Guatemala ne manque pas d'énergie actuellement mais, étant donné les progrès industriels du pays, on prévoit qu'il faudra bientôt commencer la construction de la centrale de Jurum Marinala.

## ✓ INDE

*Usine de pâte et de papier.*—M. R. S. Phatak, secrétaire de la *Pulp and Paper Conversions Ltd.*, 376 Shaukrawar, Peth, Poona 2 (Inde), désire entrer en communication avec des ingénieurs-conseils et des fournisseurs dans le domaine de la pâte et du papier. Sa société projette l'établissement d'une usine de pâte au bisulfite blanchie d'un rendement de 50 tonnes par jour. La matière première sera le bambou.

## ✓ IRAN

*Réseau routier.*—La Banque mondiale vient de consentir à l'Iran, avec le concours de quatre banques privées des États-Unis, un prêt de 72 millions de

dollars pour la construction et l'amélioration de routes dans le cadre du programme septennal du pays. Les dessins techniques seront exécutés par des ingénieurs-conseils qui s'occuperont également de la surveillance des travaux. Les contrats à prix unitaires seront accordés par voie d'adjudication.

## ✓ ISRAËL

*Port en eau profonde.*—Le gouvernement d'Israël projette la construction d'un port en eau profonde à Isdud, près de Tel-Aviv, sur les rives de la Méditerranée. La *Frederick R. Harris and Company*, de New York, prépare actuellement les dessins d'exécution. Le coût estimatif de l'entreprise est de 54 millions de dollars.

## ✓ NOUVELLE-ZÉLANDE

*Centrale électrique.*—Le gouvernement a commencé l'étude de la possibilité d'aménager des centrales électriques sur huit rivières de l'île du Nord et une de l'île du Sud. Il dépensera à cette fin quelque 3 millions de livres de la Nouvelle-Zélande. Il songe en ce moment à mettre en œuvre la construction de la centrale électrique d'Aratiatia, sur la rivière Waikato dans l'île du Nord, au coût estimatif de 19.6 millions de dollars.

## ✓ PAKISTAN

*Protection contre les inondations.*—Le gouvernement du Pakistan vient d'établir un nouvel organisme connu sous le nom d'*East Pakistan Water and Power Development Authority*. Il en a confié la présidence à Kan Mohammed Azan Khan, jusqu'à récemment ingénieur en chef de l'Organisation de l'aménagement du barrage de Warsak. Le nouvel organisme entend, au début, concentrer ses efforts sur les ouvrages de protection contre les inondations quitte à s'occuper plus tard d'entreprises plus vastes, de programmes d'irrigation, etc.

*Aménagement hydro-électrique de Mangla.*—Cette entreprise du Pakistan occidental sera peut-être financée en partie par la Banque mondiale. Trois maisons d'ingénieurs-conseils: *Crowden* (É.-U.), *Gruner* (Suisse) et *Morgan* (Royaume-Uni), sont à faire les études préliminaires. L'acceptation par l'Inde et le Pakistan des propositions de la Banque mondiale visant l'aménagement du bassin du fleuve Indus contribuera sans doute à aplanir une foule de difficultés. Certains travaux préliminaires de sondage souterrain en vue de déterminer la structure du roc, etc., ont déjà été effectués par l'*Angus Robertson Limited*, de Montréal.

*Aménagement hydro-électrique de Tarbela.*—Cette entreprise du Pakistan occidental obtiendra peut-être également l'aide financière de la Banque mondiale. Elle est encore au stade d'étude, et des ingénieurs-conseils prépareront des rapports techniques ainsi qu'un rapport sur la possibilité d'exécution. Les contrats seront probablement adjugés au début de 1960.

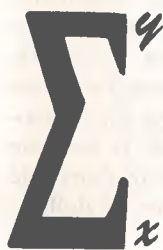
**Levé minéralogique.**—Le Fonds spécial des Nations Unies financera un relevé minéralogique du Pakistan. Un levé aérien a déjà été effectué mais l'objet des nouveaux travaux, dont on estime le coût à environ \$158,000, est une étude plus détaillée de certaines régions particulières.

Dix-neuf autres pays ont demandé au Fonds spécial des Nations Unies des capitaux pour des études du même genre.

**Raffinerie de pétrole.**—Le ministre de l'Industrie, A. K. Khan, a annoncé qu'un accord avait été conclu entre le gouvernement du Pakistan et les sociétés pétrolières *Burma Oil Company Limited*, *Caltex*, *Shell* et *Standard Vacuum* visant l'établissement d'une raffinerie de pétrole à Karachi.

**Construction d'hôtels.**—La *Hilton Hotels Corporation* a négocié diverses ententes de location dont voici les termes généraux: la société Hilton fournit les dessins d'architecte et les devis au propriétaire, soit un gouvernement, soit des particuliers étrangers qui se chargent des travaux de construction. La société signe ensuite un contrat de direction visant l'exploitation de l'établissement.

Nous apprenons que la société Hilton songe à négocier des ententes semblables en d'autres pays. Les entrepreneurs généraux et les sous-traitants dans le domaine de la mécanique, de l'électricité et du conditionnement de l'air devraient communiquer avec la *Hilton Hotels Corporation*, 121 ouest rue Richmond, Toronto. ●



## La Banque mondiale et la Société financière internationale

M. J. D. BLACKWOOD, Secrétaire commercial adjoint à Washington (D.C.).

*UNE grande partie des travaux de génie entrepris dans les pays sous-développés sont rendus possibles par des prêts de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (Banque mondiale) et des mises de fonds de sa filiale, la Société financière internationale.*

*Souvent, des sociétés canadiennes exportatrices de services d'ingénieurs et de matériel nous demandent s'il y a possibilité pour elles de profiter des entreprises financées par ces deux institutions et, dans le cas de l'affirmative, quelle est la marche à suivre. Ce qui importe surtout à ce sujet c'est de bien comprendre la ligne de conduite établie en matière de prêts et d'adjudication des contrats. Voici une série de questions et de réponses qui devraient les éclairer sur ces points.*

### Quelles sont les fonctions de la Banque mondiale?

La Banque mondiale a été établie en 1944. Sa tâche est d'aider à la mise en valeur des régions économiquement sous-développées en leur fournissant du crédit à long terme. Son actif de 10 milliards de dollars a été fourni, à parts inégales, par 68 pays membres. Depuis le début de son fonctionnement en 1946, elle a consenti 234 prêts, soit un montant global de près de 4,500 millions de dollars, à 50 de ses 68 membres ou à leurs territoires.

### Quelles entreprises la Banque mondiale finance-t-elle?

Voici les principales questions que se posent les autorités de la Banque mondiale lorsqu'elles sont saisies d'une demande de prêt: L'entreprise est-elle urgente? Est-elle réalisable du point de vue technique? Contribuera-t-elle à accroître la capacité de production? Quelles sont les perspectives d'un remboursement satisfaisant? Favorisera-t-elle le progrès de l'entreprise privée?

### La Banque mondiale a-t-elle prêté à certaines industries ou à certaines régions plus qu'à d'autres?

Sur les 703 millions de dollars prêtés par la Banque mondiale au cours de l'année financière terminée le 30 juin 1959, 294 millions ont été affectés à des entreprises d'énergie électrique dans 11 pays différents, 257 millions à l'amélioration des moyens de transport dans sept pays et 149 millions à l'expansion industrielle. La moitié de ces prêts a été consentie à l'Asie, 136.5 millions de dollars à l'Amérique latine, 110.6 millions à l'Afrique et 102 millions à l'Europe.

### La Banque mondiale indique-t-elle où et comment les services d'ingénieurs et le matériel devront être obtenus?

La Banque a établi comme principe que le matériel et les services doivent être obtenus de ses membres, généralement par voie d'adjudication. Toutefois, elle ne choisit ni ne recommande aucune maison en particulier mais s'en remet sur ce point à l'emprunteur. Elle se réserve cependant le droit d'approuver la mai-

son choisie et de voir à ce que le meilleur parti possible soit tiré de son argent.

**Les entreprises financées par la Banque mondiale offrent-elles des possibilités d'emploi aux ingénieurs-conseils?**

Oui. La Banque encourage les emprunteurs à s'assurer les services d'ingénieurs-conseils compétents. Toutefois, certaines entreprises sont d'une telle envergure qu'elles ne peuvent être confiées qu'aux maisons les mieux établies.

**Les petites maisons et les ingénieurs-conseils particuliers peuvent-ils espérer obtenir des contrats?**

Oui, surtout pour aider le personnel spécialisé de la Banque dans les études préliminaires et l'évaluation des entreprises projetées. Les ingénieurs particuliers et les bureaux d'ingénieurs canadiens désireux d'obtenir du travail à l'étranger devraient envoyer périodiquement à la Banque mondiale des rapports au sujet de leur activité et des services qu'ils sont en mesure de rendre afin que celle-ci puisse maintenir ses dossiers à jour.

**Comment peut-on être mis au courant des projets que la Banque mondiale étudie ou songe à financer?**

Les autorités de la Banque mondiale ont une réponse toute faite à cette question: "Les contrats ne peuvent être négociés et obtenus que dans le pays auquel le prêt est consenti". Autrement dit, c'est sur les lieux, c'est-à-dire dans le pays emprunteur qu'il faut aller chercher les renseignements. L'idéal serait d'avoir des "agents d'information" sur place ou encore un réseau de renseignements mais c'est là un service que seules les grandes maisons peuvent se permettre. Les petites et moyennes maisons qui disposent de budgets raisonnables pour des voyages à l'étranger en vue de l'établissement de relations étroites avec des représentants officiels et des ingénieurs et qui se tiennent en communication avec les délégués commerciaux du Canada en poste dans les pays sous-développés et avec la Division du génie et de l'outillage du Ministère à Ottawa peuvent obtenir des renseignements utiles et, peut-être, en tirer profit.

**Existe-t-il des publications sur la marche à suivre, etc., pour l'obtention de contrats?**

On peut obtenir de la Division du génie et de l'outillage du ministère du Commerce une brochure "What Every Consulting Engineer Should Know about Dealing with the World Bank", publiée par la Banque internationale pour la reconstruction et le développement.

**Quelles sont les fonctions de la Société financière internationale?**

La Société financière internationale, établie en 1956, a pour fonctions de stimuler les progrès industriels

dans les pays sous-développés en favorisant l'accroissement des entreprises privées de production et les placements directs de sources étrangères privées. Ses 58 pays membres, dont le Canada, sont également membres de la Banque mondiale. Contrairement à la Banque mondiale (à laquelle elle est étroitement liée), la Société financière internationale fait des placements plutôt qu'elle ne prête de l'argent et elle ne requiert pas de garantie du gouvernement. Elle fournit un genre de capitaux spéculatifs sous forme de prêts à long terme, généralement contre un intérêt fixe et le droit de participer aux bénéfices et aux progrès de l'entreprise.

**Quels genres de placements a-t-elle effectués?**

Jusqu'ici, la Société financière internationale a fait 28 placements en 13 pays différents. Elle a ainsi engagé plus de 25 millions de dollars, dont la moitié placée sous un régime d'association avec des capitalistes locaux et le reste dans des entreprises collectives réunissant des capitalistes locaux et des maisons étrangères ou des filiales de sociétés étrangères. En règle générale, un même placement ne dépasse pas un million de dollars; jamais il ne peut aller au-delà de plusieurs millions.

**La Société financière internationale emploie-t-elle des ingénieurs-conseils?**

La Société financière internationale emploie parfois des ingénieurs-conseils pour l'aider à étudier la valeur des placements projetés et pour conseiller la direction. Elle encourage également ses associés à s'assurer les services d'ingénieurs-conseils indépendants.

**Est-il possible pour un Canadien d'obtenir du travail à titre de conseiller par l'entremise de la Société financière internationale?**

Oui. Afin d'épargner de l'argent et de s'assurer les services de personnes au courant des conditions locales, la société s'adresse de préférence à des spécialistes travaillant dans le pays où elle songe à effectuer un placement. Elle apprécie donc tout renseignement au sujet d'ingénieurs-conseils canadiens occupés dans les pays sous-développés. Elle a ainsi utilisé les services de plusieurs maisons canadiennes.

**Où est le siège social de la Banque mondiale et de la Société financière internationale?**

A Washington (D.C.). La Banque internationale pour la reconstruction et le développement est au numéro 1818 H Street N.W., Washington 25 (D.C.) et la Société financière internationale à la même adresse. Ces deux organismes remettent régulièrement des communiqués aux journaux dans lesquels ils donnent des renseignements sur les prêts et les placements effectués et des détails sur chacune des entreprises. ●



## Le créateur de modèles industriels

Il peut vous être d'un précieux concours dans la lutte de plus en plus difficile que vous avez à livrer sur les marchés étrangers.

M. NORMAN DAHL,  
*Commerce extérieur.*

LES manufacturiers canadiens ont aujourd'hui un précieux allié dans la lutte qu'ils ont à soutenir pour accroître leurs ventes à l'étranger: le créateur de modèles industriels. En effet, malgré qu'il soit encore une figure relativement nouvelle dans le monde du commerce, le créateur de modèles a déjà aidé certains Canadiens à grossir le volume de leurs affaires et à rehausser leur prestige sur les marchés mondiaux.

Comment y est-il parvenu? Fondamentalement, le créateur de modèles part du principe que la forme doit être en rapport avec la fonction d'un produit. Parfois, il suffit de modifier la couleur, le modèle, la matière première ou l'emballage; souvent il faut tout reprendre le procédé de production, depuis le croquis jusqu'à la fabrication et la vente, sans oublier le moindre détail.

Le créateur de modèles ne limite pas son champ d'action aux articles de consommation où naturellement la nouveauté joue son plus grand rôle. Il est aussi appelé à créer de nouveaux modèles de machines industrielles comme les presses d'imprimerie, les machines-outils, les embouteilleuses et les repasseuses. Parfois, le fruit de son travail apparaît dans des usines nouveau genre où la production s'effectue sous les yeux des passants. Souvent, son in-

fluence est moins directe. Certains ingénieurs en construction mécanique reconnaissent, par exemple, que les commandes, les plaques, les cadrans, les boutons de réglage, etc., des machines les plus lourdes et les moins esthétiques ont bénéficié des changements de formes survenus dans le domaine des produits de consommation. De plus en plus, on se rend compte que ces commandes doivent être mieux adaptées et mêmes s'identifier aux fonctions qu'elles remplissent.

Le fabricant canadien désireux de savoir comment la présentation de ses produits peut accroître ses ventes devrait d'abord se renseigner sur ce qui se fait au Canada pour stimuler l'esthétique dans l'industrie et sur les moyens de bénéficier des services offerts et, ensuite, voir comment les efforts tentés dans notre pays se comparent à ceux de nos concurrents.

### Conseil d'esthétique du Canada

Le Canada possède un Conseil national d'esthétique industrielle établi en 1948 pour encourager l'amélioration des modèles industriels et éduquer le public dans ce domaine. Le Conseil établit la ligne de conduite et dirige l'activité de la Division d'esthétique industrielle de la Galerie nationale du Canada. Ses membres, au nombre de dix ou plus, comprennent des créateurs industriels, des fabricants, des détaillants, des représentants des consommateurs et des architectes; il se réunit à Ottawa environ trois fois par année. Depuis sa fondation, il a travaillé arduement par l'intermédiaire du Salon des formes utiles d'Ottawa à améliorer les designs industriels. Il est convaincu,

en effet, que c'est par une belle présentation que les produits canadiens arriveront le mieux à soutenir sur le marché international la concurrence de plus en plus acharnée que leur vient de pays ayant à leur disposition de vastes marchés domestiques et une main-d'œuvre à prix modique. Cette idée inspire tous les efforts du Conseil: programme de primes de dessin, expositions, bourses d'études à des étudiants canadiens, publicité dans les journaux, à la radio et à la télévision.

"Le message du Conseil national d'esthétique industrielle a été entendu mais à peine, nous dit M. Norman Hay, directeur du Conseil et du Salon des formes utiles. Une de nos principales tâches a été de faire comprendre que le dessin industriel n'est pas une simple question de forme. C'est précisément parce que les fabricants commençaient à croire qu'il leur fallait modifier leurs modèles chaque année, comme le fait l'industrie de l'automobile, que le Conseil a décidé de ne décerner des primes de dessin que tous les trois ans. Les catégories de produits admissibles au concours de primes ont été étendues de façon à comprendre le matériel technique et les pièces architecturales; les premières attributions de primes depuis ce changement se feront à l'automne de 1961. Les gagnants seront choisis par un jury international.

### Choix d'un artiste

Lorsque j'ai demandé à M. Hay quels services sont à la disposition des hommes d'affaires canadiens, il m'a montré un dossier renfermant les noms d'artistes de chez nous

spécialisés dans l'esthétique industrielle. Le Salon des formes utiles, m'a-t-il dit, sert d'intermédiaire entre les fabricants à la recherche de créateurs de modèles et les créateurs de modèles à la recherche de travail. Chaque artiste fait parvenir au Salon des renseignements au sujet de sa formation, de son expérience, des produits dont il a créé les modèles (avec le nom du fabricant, la date de production et le nom de commerce), du genre de matériel qu'il préfère et ainsi de suite. La plupart d'entre eux s'occupent surtout de produits de consommation, mais M. Hay a aussi les noms de personnes pouvant aider au perfectionnement de machines-outils et de matériel industriel lourd. Il espère que d'ici trois ans une plus grande collaboration s'établira entre les artistes et les ingénieurs et que les fruits de cette collaboration seront manifestes lors de la prochaine attribution des primes de dessin.

### Modèles canadiens à l'étranger

Les succès remportés à l'étranger par des sociétés canadiennes seront bientôt publiés dans une série de bulletins du Conseil national d'esthétique industrielle. On commence à peine à recueillir des faits mais les résultats sont jusqu'ici intéressants. En effet, plusieurs sociétés en cause, toutes gagnantes de primes de dessin, attribuent au modèle la majeure partie de leur réussite à l'étranger.

La Clairtone Sound Corporation Ltd., de Toronto, fabricant d'appareils stéréophoniques à haute fidélité, tient le modèle pour tout aussi important que la recherche d'un marché aux États-Unis. Son vice-président est un dessinateur de meubles. L'Electro Vox Ltd., de Toronto, qui retient les services d'une maison de stylistes-conseils déclare que la vente de ses appareils d'intercommunication au Mexique et aux États-Unis tient à la souplesse et au modèle de ses instruments. La Sunshine Waterloo Co. Ltd., de Waterloo (Ontario), a créé

ses meubles de bureau en acier pouvant supporter la chaleur et l'humidité. Depuis treize années, cette maison exporte des produits en Amérique centrale, en Amérique du Sud et aux Antilles. La Vertical Records Limited, de Toronto, vend aux États-Unis 15 p. 100 de sa production de dispositifs pour la garde de dossiers; elle a à son service un spécialiste dans la création de modèles. Il y a quelque temps la J. A. Wilson Lighting and Display Limited, de Toronto, constatant que sa production pour le marché intérieur restreignait le nombre de ses modèles, a décidé de créer des modèles pour l'exportation et pour ce faire elle a eu recours aux services d'un professionnel. Cela se passait il y a six ans et depuis elle a vendu des appareils d'éclairage en Grande-Bretagne, en Australie, aux États-Unis, en France, en Allemagne, en Amérique du Sud et dans l'Inde.

### Automatisation

Quelles sont les perspectives d'avenir? Avec l'aide du Conseil d'esthétique industrielle, les fabricants canadiens devraient être en mesure de multiplier leurs réussites et de mettre au point, pour l'exportation, des produits originaux et attrayants. Cependant, ils constateront peut-être qu'à cause des changements rapides dans le domaine de la technologie, il leur faudra beaucoup d'efforts et d'esprit d'initiative pour rivaliser avec les autres pays. "Considérez les progrès de l'automatisation, par exemple, me dit M. Norman Hay. Peut-être avons-nous là, du point de vue de la concurrence, la solution à notre coût élevé de la main-d'œuvre." Les meubles en bois de teck fabriqués au Danemark sont d'un fini très doux parce qu'ils sont polis à la main. Au Canada, ce procédé coûterait si cher que nous n'arriverions pas à vendre nos produits. L'outillage nécessaire à l'introduction de l'automatisme dans les usines canadiennes pose des problèmes aux organisateurs de la pro-

duction et aux créateurs de modèles mais M. Hay a confiance dans nos connaissances techniques. Avec la collaboration de tous le succès est assuré.

Si les Canadiens ne font que commencer à s'intéresser activement à l'esthétique industrielle, qu'ont fait leurs concurrents au cours des quelques dernières années?

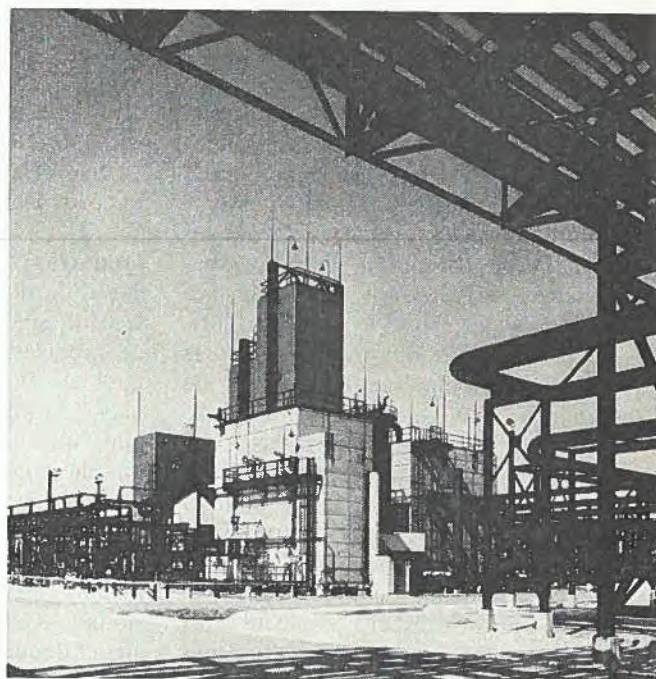
● *Grande-Bretagne:* La Grande-Bretagne a créé un *Council of Industrial Design* en 1944. A la fin de la guerre, écrit son directeur, sir Gordon Russell, dans le *Board of Trade Journal*, le gouvernement s'inquiétait de l'avenir des exportations britanniques et voyait avec appréhension les progrès réalisés par d'autres pays dans le domaine de l'esthétique industrielle. Une des premières initiatives du Conseil a été de soumettre au ministère de l'Éducation un rapport sur la formation de créateurs de modèles industriels. D'autre part, sa propagande a été si efficace que la *Federation of British Industries* craint une rareté de créateurs de modèles. Tout cet éveil vient de ce que, en période de grande prospérité commerciale, sir Gordon a su convaincre les fabricants anglais que la forme de leurs produits n'était pas assez attrayante.

● *France:* D'après l'ancien directeur général de l'Institut français d'esthétique industrielle, M. J. Viénot, aujourd'hui décédé, l'idée d'une esthétique industrielle aurait pris naissance en France. "L'esthétique industrielle, écrivait-il un jour, est née de la nécessité de produire des articles utiles et d'éviter les tâtonnements puisque les modifications fondamentales sont impossibles lorsque la fabrication est commencée". De plus en plus, en France, on fait appel au styliste industriel non pas pour rectifier la situation quand les ventes commencent à fléchir mais pour collaborer avec l'ingénieur aux premiers stades de la production. L'Institut décerne périodiquement l'étiquette

(suite en page 20)



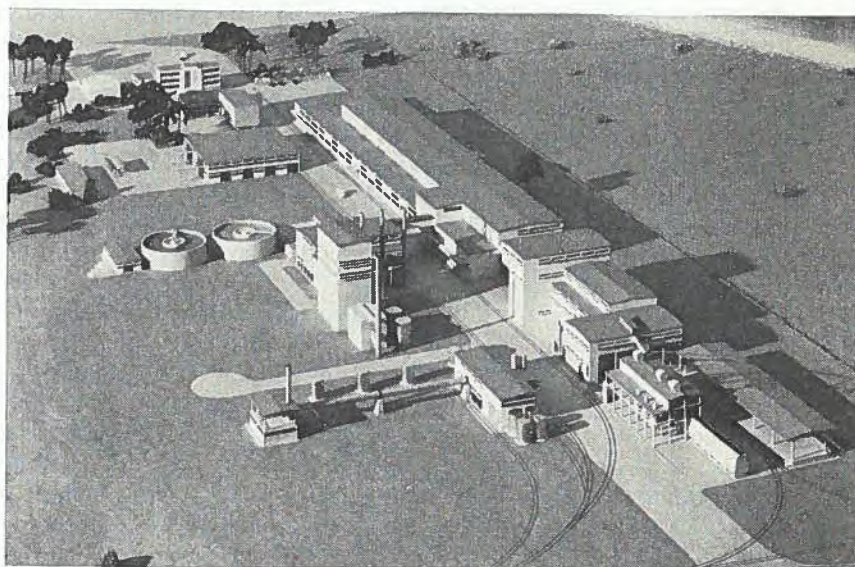
*Machine à vulcaniser démontable, produit de la Vulcan Equipment Co. Ltd., de Toronto, employée dans un atelier de réparation de pneus en Allemagne occidentale. Le fabricant a vendu de ces machines en d'autres pays, notamment aux É.-U. où il écoule deux tiers de ses exportations.*



*Lorsqu'une société de Houston (Texas) a eu besoin d'un Oxyton, appareil de production massive d'oxygène, pour son usine de produits pétrochimiques, elle s'est adressée à L'Air Liquide, de Montréal. L'Oxyton que l'on voit ci-dessus peut produire jusqu'à 300 tonnes d'oxygène (à 98 p. 100) par jour.*

## Exportations de travaux techniques

*Maquette d'une usine de pâte et de papiers fins d'une capacité de 80 tonnes métriques par jour en construction au Caire (Égypte). Une société canadienne d'ingénieurs-conseils, la Stadler Hurter International Limited, a tracé les plans et surveillé la construction de cet établissement qui emploiera comme matière première de la paille de riz et du chaume. L'entreprise relève de l'Organisation égyptienne chargée de l'exécution du Plan industriel quinquennal, organisme du genre de nos sociétés canadiennes de la Couronne.*

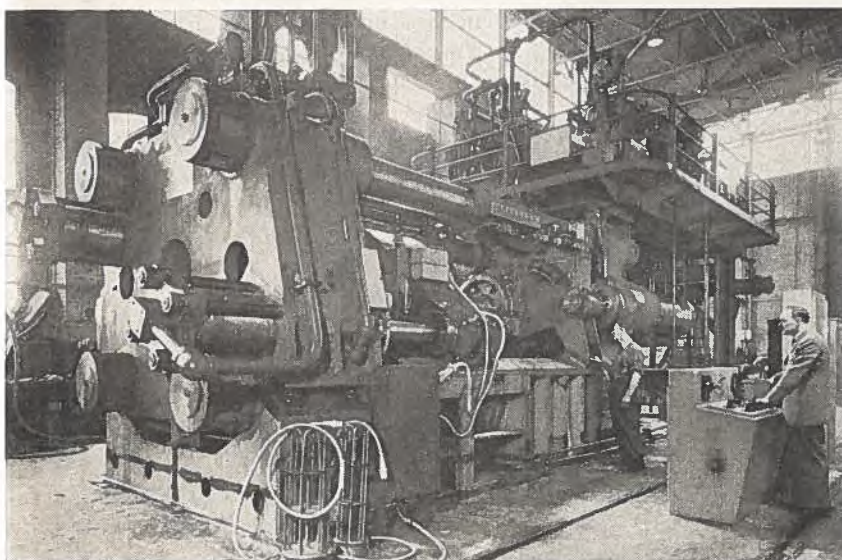




*Canadair Limited a déjà trouvé aux États-Unis des clients pour son quadri-moteur long courrier à turbopropulsion CL-44 dont le premier exemplaire ne pourra pas être mis en service avant avril 1961. Le CL-44 est fabriqué en deux versions, militaire et commerciale (illustrée ci-contre), et une de ses particularités, très importante pour un avion-cargo, est son empennage à charnière qui permet de déplacer la section arrière pour le chargement rapide de marchandises pondéreuses et encombrantes.*



*Une société suisse a récemment acheté cette machine à calculer électronique, RAMAC 305, fabriquée par l'International Business Machines Company Limited à son usine de Don Mills. La RAMAC (Random Access Method of Accounting and Control) que l'on est en train de monter et de vérifier pèse 10,000 livres et est la première du genre exportée du Canada. Elle peut être employée à n'importe quel stade de la comptabilité et de la tenue d'archives. Elle a été expédiée par avion à l'acheteur, l'Aufina de Zurich.*



*Une aluminerie d'Alicante (Espagne), propriété de l'Aluminio Iberico, S.A., a acheté de la Canadian Vickers Limited, de Montréal cette presse à filer d'aluminium de 3,500 tonnes, actionnée par une commande directe à l'huile. La photographie a été prise au moment de la vérification dans la salle de montage avant l'expédition. La même société a acheté de la Vickers un tendeur hydraulique de 72 tonnes pour l'extrusion de l'aluminium ainsi que de l'outillage connexe. La commande espagnole a représenté au total la somme de \$400,000.*

"Beauté-France" et les gagnants sont réunis en une association.

● *Tchécoslovaquie*: La Tchécoslovaquie dont le pavillon à la Foire mondiale de Bruxelles a été l'objet de beaucoup d'éloges, passe actuellement, selon M. Norman Hay qui a visité le pays en mai dernier, par une "révolution esthétique intérieure qui, dit-il, placera le pays à l'avant-garde dans le monde de l'esthétique; comme l'industrie est entièrement nationalisée, il est théoriquement possible de modifier et de changer complètement la forme de tous les produits de consommation en quelques mois et c'est précisément à quoi l'on vise". M. Hay a constaté une sorte de surexcitation devant la perspective de voir la forme devenir partie intégrale du procédé de fabrication, en même temps que la détermination de lancer sur les marchés extérieurs les modèles de produits les plus audacieux.

● *Norvège*: Le centre d'esthétique industrielle de Norvège, PLUS, a été fondé en 1958 afin de stimuler la collaboration entre les stylistes, les artisans et l'industrie et ainsi

relever la qualité des produits norvégiens. On a ouvert dans l'ancienne ville de Fredrikstad douze ateliers que l'on a placés chacun sous la direction d'un des principaux artistes industriels du pays. Là, trente artisans, reconnus par PLUS, vivent et perfectionnent des modèles qu'ils vendent aux fabricants pour la production à l'échelle industrielle. Les industriels norvégiens se sont vivement intéressés à cette initiative; effectivement, ce sont eux qui ont établi et aménagé la plupart des ateliers. Les fonds d'entretien ont été obtenus des municipalités ou d'autres sources mais on espère que d'ici deux ou trois ans ces ateliers pourront subvenir à leurs propres besoins par la vente de modèles aux fabricants et de produits d'artisanat aux touristes qui affluent à Fredrikstad.

Nous recevons de l'étranger d'autres nouvelles intéressantes. En Tchécoslovaquie des fabricants de machines-outils ont fait appel à trois sculpteurs éminents afin d'assurer un cachet d'esthétique aux lignes fonctionnelles de leurs produits. En Norvège, les armateurs Fred Olsen & Co. ont demandé à

Jakob Weidemann, peintre de l'école abstraite, de décorer la proue du *Borgny*, nouveau navire-citerne à turbines. Selon Weidemann, les arts graphiques peuvent atténuer la sévérité des lignes et donner un peu de chaleur à la perfection mécanique d'un navire-citerne à turbines.

On dira peut-être que c'est là dépasser la mesure? Pas autant qu'on pourrait le penser. Pour réussir dans le monde impitoyable des affaires, il faut aujourd'hui produire davantage des articles qui plaisent aux acheteurs, car dans leur choix les clients sont généralement influencés, souvent même leur choix est complètement déterminé, par ce qu'ils croient beau.

### Image d'ensemble

Cependant, la beauté pure et froide ne suffit pas à faire vendre un produit. Les hommes d'affaires versés dans la stimulation de la vente connaissent la valeur des relations personnelles avec leurs clients. Ces relations sont fondées non seulement sur des visites à des représentants de fabricants et à des



Le premier acheteur étranger du nouveau DHC-"Caribou", produit de la de Havilland Aircraft of Canada Limited, a été l'armée des États-Unis. On voit ici un équipage américain prenant possession de quatre de ces appareils à l'usine de la société à Downsview. Le "Caribou" est un avion à toutes fins qui peut transporter 29 hommes équipés pour le combat ou 3½ tonnes de marchandises sur une distance de 1,400 milles et décoller ou atterrir sur des pistes improvisées de 600 pieds. Des représentants de la société visitent en ce moment divers pays afin de faire connaître et de vendre ce nouvel appareil qui peut également servir au transport commercial.

acheteurs étrangers mais aussi sur l'impression générale ou l'image d'ensemble que le client se fait de la société et de ses produits. Certaines sociétés demandent à des artistes industriels de leur créer une nouvelle personnalité. Lorsque la tâche est bien réussie, le caractère distinctif de la maison apparaît dans tout ce que celle-ci possède de visible et de palpable. Le stylistes coordonne la marque de commerce, l'emballage, la papeterie, les factures, les catalogues, les annonces, l'usine de même que le matériel et la décoration du bureau, les enseignes sur les véhicules de livraison, en d'autres termes, tout ce qui peut contribuer à former dans l'esprit des gens une image de la société.

Cela peut paraître ambitieux mais des sociétés européennes importantes comme Olivetti et Max Braun ont remporté à cet égard des succès remarquables. Toutefois, de tous les principaux éléments qui contribuent à la vente, la forme du produit est probablement celui qui dépend le moins de l'importance de la maison. En réalité, la petite entreprise serait souvent la mieux placée à cet égard, d'après la brochure *Design is Your Business* publiée par le *U.S. Small Business Administration*. La création de formes utiles est une activité à laquelle un particulier ou un petit groupe de personnes peut se livrer avec plus de succès qu'une grande entreprise. Le petit fabricant est souvent plus en mesure qu'elle de concentrer ses efforts sur un secteur

particulier du marché ou sur le genre spécial de consommateurs qu'il peut servir plus avantageusement. Il peut créer des modèles pour des consommateurs particuliers sur un marché d'exportation donné et, parce que son établissement est petit, s'adapter rapidement, et sans trop de frais, aux goûts changeants de sa clientèle ou, en cas d'urgence modifier sa production pour faire face à une vive concurrence.

De nos jours, la concurrence dans tous les domaines d'exportation ne manque pas. Cependant, les produits canadiens peuvent rivaliser avec ce qu'il y a de mieux, pourvu que le fabricant se donne la peine d'avoir dans son service d'exportation un artiste industriel compétent et expérimenté. ●

## Réseau ferroviaire au Venezuela

Les producteurs canadiens de matériel roulant, de traverses et de matériel de chemin de fer devraient suivre de près le marché du Venezuela où le gouvernement s'apprête à établir un réseau national de chemins de fer.

M. LUIS VITERI-HUERTA,

Bureau du conseiller commercial à Caracas.

IL y a déjà onze ans que les autorités du Venezuela songent à doter leur pays d'un réseau moderne de chemins de fer et à remplacer ainsi les divers tronçons isolés qui desservent actuellement des régions de peu d'étendue et dont certains remontent à 1877. En 1950 un programme a été préparé, publié et approuvé en principe. Il prévoyait l'établissement, au cours d'une période de vingt années, de 4,250 kilomètres de voie ferrée, au coût approximatif de 4.5 milliards de bolivars (1 bolivar=23c. canadiens).

Les travaux ont même commencé mais, le régime de Pérez Jiménez ayant pris fin, la nouvelle

administration a voulu procéder à une étude du projet en fonction des besoins économiques de l'heure. Une Commission a été chargée de ce travail et, fait à noter, l'Institut des Chemins de fer nationaux a choisi un Canadien, M. S. W. Fairweather, autrefois vice-président du service des recherches et de l'expansion des chemins de fer Nationaux du Canada, comme conseiller économique général. Il est possible qu'à la suite de cette étude, la Commission propose des modifications sensibles au plan initial. Toutefois, l'idée d'abandonner le projet, qui a circulé il y a peu de temps encore, disparaît graduellement; bon nombre de Vénézuéliens, des in-

dustriels en particulier, sont maintenant en faveur d'un réseau ferroviaire desservant tout le pays.

### Ligne de Puerto Cabello

La première partie du plan initial mise à exécution a été le tronçon de 175 km entre Barquisimeto et Puerto Cabello. Plusieurs autres endroits avaient été considérés, mais Barquisimeto, qui compte une population de 200,000 habitants, est la troisième ville du pays et le cœur de la région industrielle et agricole du centre-ouest, et Puerto Cabello est le débouché logique pour cette région en voie d'expansion et possède un port naturel, le troisième en importance du pays. En 1958, ce port a servi de voie d'accès à 12 p. 100 des importations vénézuéliennes. Le choix en est d'autant plus motivé que le gouvernement y a aménagé une cale sèche et construit une usine de produits pétrochimiques de 200 millions de bolivars dans la ville avoisinante de Moron. Plus récemment,

Puerto Cabello s'est enrichie d'un moulin à farine, du point d'arrivée d'un pipe-line de 200 milles et d'une raffinerie.

Le tronçon Barquisimeto-Puerto Cabello, commencé en 1954, a été officiellement inauguré le 15 janvier 1959; il a coûté environ 280 millions de bolivars. Provisoirement, il s'agit d'une voie unique de largeur régulière (1.435 mètre) avec des voies de service à chacune des cinq gares situées entre les deux terminus. Toutefois, l'emprise a été préparée pour la pose d'une seconde voie parallèle à la première. Pour le début, on s'est contenté de mettre en service deux trains de voyageurs par jour dans chaque sens, pouvant accommoder 800 personnes. Toutefois, on veut en arriver à 70 trains par jour, 35 dans chaque direction. Le tronçon aura alors une capacité quotidienne de transport de 47,250 tonnes de marchandises dans chaque sens. Le tarif-marchandises varie entre 0.05 et 0.08 bolivar la tonne-kilomètre.

Le gouvernement du Venezuela a consacré beaucoup d'argent à l'achat du matériel roulant requis pour ce tronçon; il a importé 6 locomotives diesel modernes de 1,700 h.p. à 4 essieux, d'une vitesse maximum de 120 kilomètres à l'heure, 4 locomotives diesel de

500 h.p. à 4 essieux, 8 autorails de 290 h.p., 110 fourgons, 15 wagons à hausses, 200 wagons plats, 13 wagons-citernes, 5 fourgons postaux et 15 wagons divers. Tout ce matériel roulant est venu des États-Unis, sauf les voitures automotrices qui ont été importées d'Italie.

En outre, les entreprises locales n'arrivant pas à suffire à la demande, le Venezuela a acheté près de 50,000 traverses en bois dur au Brésil. Jusqu'ici la participation du Canada s'est limitée à la vente de 2,745 tonnes de rails d'une valeur de \$335,012. Les importations globales de rails ont dépassé 65,000 tonnes et ont été obtenues en majeure partie de l'Allemagne.

### Embranchements

Les industriels, les portefeuellistes et les lanceurs d'affaires vénézuéliens intéressés aux industries des environs de Puerto Cabello et de Barquisimeto n'ont pas tardé à se rendre compte des avantages d'un service de chemin de fer. Effectivement, l'industrie privée réclame l'établissement de voies secondaires au tronçon Barquisimeto-Puerto Cabello.

L'Institut des chemins de fer de l'État a annoncé qu'il étudie sérieusement l'à-propos de construire

sept embranchements au coût de soixante millions de bolivars. Voici la liste des principales industries qui seraient ainsi desservies:

1. La *C.A. Venezolana de Cemento*, cimenterie qui aurait besoin d'une voie de 7 km pour transporter annuellement 60,000 tonnes de gypse à Puerto Cabello et 25,000 tonnes d'autres marchandises en sens contraire;

2. La *Harinera Industrial Venezolana*, meunerie qui a besoin d'un chemin de fer pour le transport du blé et de la farine.

3. L'usine de produits pétrochimiques de Moron, qui réclame une voie d'accès au port pour exporter ses produits et importer certaines matières premières;

4. et 5. La *VENEPAL* et la *Mobil Oil Company de Venezuela*. Ces deux sociétés, dont la première exploite une papeterie et la seconde est une société pétrolière bien connue, font actuellement des études de la situation avec le concours de l'usine de produits pétrochimiques et l'Institut des chemins de fer. Ce travail devait être terminé en novembre;

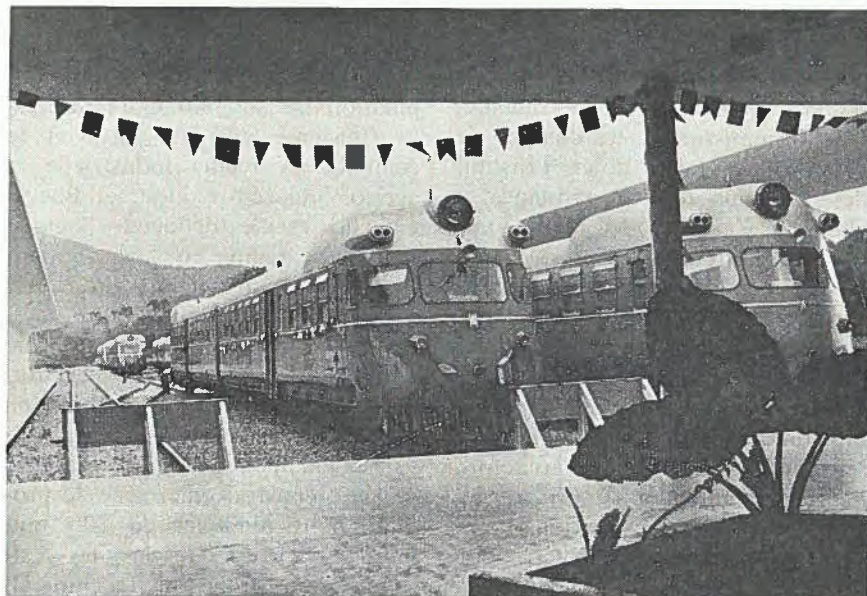
6. La *Central Matilde*, une raffinerie de sucre de canne;

7. Les lignes de service et les embranchements conduisant au port, aux quais et aux entrepôts de Puerto Cabello.

Ensemble, ces embranchements représentaient 55 kilomètres de voie ferrée.

### Le Venezuela oriental

Le Venezuela oriental, par ses richesses et ses ressources naturelles, a attiré l'attention du gouvernement, des capitalistes et des sociétés minières du Venezuela ainsi que d'importantes sociétés étrangères. La région possède du



Gare de Puerto Cabello pavoisée à l'occasion de l'inauguration de la ligne de chemin de fer reliant cette ville à Barquisimeto en janvier 1959. Les cinq autorails sont typiques de l'outillage moderne du Venezuela.

minerai de fer, du charbon, du pétrole, de l'or, du diamant, du bois et diverses autres ressources encore inexploitées. L'établissement d'une aciérie et l'aménagement des chutes Caroni en vue de fournir l'énergie nécessaire à cette entreprise ont constitué les premiers pas vers l'industrialisation de ce territoire.

Il est évident que l'importance du Venezuela oriental, en particulier de la région des Guyanes, s'accroîtra d'année en année. En prévision de cette expansion, le gouvernement songe à construire sous peu une voie ferrée reliant Barcelona, Naricual, Ciudad Bolívar et Matanzas.

Barcelona, qui compte 50,000 habitants, est la capitale de l'État d'Anzoategui. La ville minière de Naricual prendra de plus en plus d'importance à mesure que croîtra la demande de charbon. Ciudad Bolívar, capitale de l'État de Bolívar, a une population de 49,000 âmes et est la plus importante ville du Sud-Est du Venezuela. Quant à Matanzas, c'est là qu'est établie l'aciérie de 1.2 milliard de bolivars.

L'aménagement d'une courte voie de 27 kilomètres entre les mines de houille de Naricual et le port de Guanta est sans doute un premier pas vers l'établissement d'un réseau ferroviaire dans le Venezuela oriental. La construction de ce tronçon qui coûtera 62 millions de bolivars va bon train et l'inauguration du service était prévue pour décembre 1959. Trois locomotives diesel, 35 fourgons à charbon, 10 wagons plate-forme et trois wagons-citernes ont été achetés pour la ligne Guanta-Naricual par laquelle doivent être expédiées plus de 500,000 tonnes de houille par année.

La Commission a maintenant terminé son étude de la ligne de toute première importance qui doit relier Ciudad Bolívar et Matanzas, cœur de l'industrie sidérurgique naissante. Si ces recommandations sont approuvées, les travaux de construction devraient commencer

au tout début de 1960 pour être terminés en 1963.

Des membres de la Commission spéciale étudient aussi la question de la construction prochaine d'une voie entre Puerto Cabello et Valencia.

L'importance de cette ligne de 75 kilomètres est manifeste. Valencia, ville de 142,000 habitants et capitale de l'État de Carabobo, est en bonne voie de devenir un des principaux centres industriels du Venezuela. On songe à relier éventuellement Valencia aux centres de production des États de Falcon, de Mérida, de Cojedes, de Portuguesa et de Tachira et aussi, bien entendu, à Barquisimeto. Ce service ferroviaire vaudra au centre et au centre-ouest du Venezuela un regain d'activité et, il va de soi, à Puerto Cabello un nouveau droit au titre de port principal.

● *Services techniques.*—Le Venezuela compte un groupe d'ingénieurs compétents affectés au programme ferroviaire et, bien que les professionnels locaux jouissent de la préférence pour ce genre de travail, il est toujours possible d'offrir les services de sociétés canadiennes spécialisées dans ce domaine et possédant plusieurs années d'expérience. Dans bien des cas, ces sociétés seraient bien avisées de s'entendre avec une société vénézuélienne pour l'exécution de certaines études et de certains contrats particuliers.

● *Matériel roulant et outillage.*—Les quelques faits et chiffres cités dans cet article au sujet des achats de matériel effectués à l'égard des lignes établies jusqu'ici démontrent que de grandes possibilités s'offrent aux maisons canadiennes. Si le plan révisé est approuvé, même en partie, le Venezuela aura besoin d'une grande quantité de matériel roulant et d'outillage.

Les fonderies d'acier et les fabriques de voitures peuvent produire et offrir aux Vénézuéliens des voitures à voyageurs, des wagons-citernes, des fourgons, des wagons à haussesses, des wagons plats, des

wagons ouverts, des wagons-tombereaux, des wagons à parois rabattantes, des wagons à bestiaux et autres de toute première qualité. Le Venezuela aura sans doute besoin de rails, de cœurs de croisement, d'aiguilles, de voies diagonales et de bien d'autres sortes d'articles nécessaires à l'aménagement de voies ferrées. Il possède sa propre industrie de traverses de chemins de fer, mais il semble bien que la production locale ne suffira pas à la demande si les projets à l'étude sont approuvés. Nos traverses en sapin de Douglas et en pruche de l'Ouest pourraient alors être offertes.

Les sociétés américaines, allemandes, italiennes et britanniques se livrent un concurrence acharnée. Pour s'assurer une part de ce marché, les sociétés intéressées doivent être vigilantes et persévérantes; dans le cas des projets les plus importants, l'approbation et la mise à exécution se font parfois très rapidement. Les demandes de soumissions sont ordinairement publiées dans les journaux locaux mais le temps presse et à moins d'avoir des relations avec des maisons locales ou de bons agents vigilants sur les lieux pour les avertir des besoins immédiats ou futurs, il est fort possible que les maisons canadiennes laissent passer des commandes de traverses de chemins de fer sans même en avoir connaissance.

Évidemment, notre bureau est toujours heureux de renseigner les sociétés canadiennes au sujet des besoins actuels et futurs. Toutefois, nous recommandons fortement à celles-ci d'inscrire dans l'itinéraire d'un prochain voyage en Amérique latine une visite au directeur général de l'Institut des chemins de fer de l'État à Caracas. Cette prise de contact sera sans doute suivie de correspondance, peut-être de la nomination d'un agent ou d'un représentant de la société canadienne au Venezuela et, éventuellement, de commandes de matériel et d'outillage. ●

# Capitaux étrangers en Argentine

La Loi sur les placements de capitaux étrangers, adoptée en 1958, a favorisé l'établissement d'un grand nombre de nouvelles entreprises. L'industrie des véhicules à moteur notamment connaît un essor remarquable.

M. C. S. BISSETT, *Conseiller commercial à Buenos Aires.*

DES capitalistes étrangers, de presque tous les grands pays industriels, ont témoigné de façon tangible leur confiance dans l'avenir et la nouvelle politique économique de l'Argentine. Une nouvelle loi sur les placements de capitaux étrangers, adoptée le 30 décembre 1958, a mis fin aux anciennes restrictions issues du régime péroniste, dont le principal résultat avait été de réduire presque à néant les arrivées de fonds étrangers. La nouvelle mesure tend à favoriser les seuls placements dans les industries économiquement indispensables ou désirables, dont les produits peuvent, par leur exportation ou par leur substitution à des articles de première nécessité aujourd'hui importés, devenir une source de précieuses devises étrangères ou un moyen de réduire l'épuisement des réserves. L'expression "capitaux étrangers" comprend à la fois les capitaux proprement dits, les machines et toutes autres sortes d'outillage, les pièces de rechange et les matières premières. Les industriels argentins jouissent des mêmes avantages que les étrangers du point de vue des importations et, en outre, la disposition que nous venons de mentionner au sujet des entreprises pouvant bénéficier de la loi les met à l'abri d'un excès de concurrence. Enfin, la mesure offre certains avantages particuliers en matière de douane, d'impôts et de crédit, permet le rapatriement des capitaux, ainsi que le paiement des bénéfices et des dividendes au moyen de devises obtenues sur le marché libre et garantit sous tous rapports le même traitement aux

capitaux étrangers qu'aux capitaux domestiques.

## Véhicules à moteur

La nouvelle loi a attiré une masse imposante de capitaux privés dans diverses industries. Le ministre de l'Économie a déclaré qu'il avait déjà accepté 90 propositions (74 représentent un total de 173 millions de dollars) et que plusieurs autres étaient à l'étude. Certaines de ces propositions viennent de sociétés absolument étrangères à l'Argentine et visent des entreprises tout à fait nouvelles. D'autres tendent à la fondation de nouvelles industries ou à l'agrandissement d'usines existantes en collaboration avec des sociétés locales ou avec des filiales déjà établies en Argentine. Deux secteurs en particulier, —celui des véhicules à moteur et celui des tracteurs,—ont attiré un nombre d'industriels vraiment surprenant, surtout si l'on songe que jusqu'ici ni l'un ni l'autre n'avaient éveillé beaucoup d'intérêt. Depuis quelques années, la *Kaiser Argentina* produisait des jeeps et un petit nombre de voitures de tourisme de marque *Carabela*. Une autre petite société fabriquait quelques camionnettes *Autocar*. Aujourd'hui les entreprises Ford et General Motors ont commencé la rénovation de leurs usines de montage établies avant l'époque péroniste et se préparent à fabriquer d'ici cinq ans des camions dont les éléments seront dans la proportion de 90 p. 100 de production locale. La Chrysler entend en faire autant. La nouvelle usine de la Mercedes-Benz, qui n'a jamais atteint le stade

de la production, à cause de ses liens avec le régime péroniste, doit aussi commencer à fabriquer des camions. Pour sa part, la société suédoise *Volvo* construira une usine pour la production de camions de dix tonnes. Diverses petites voitures étrangères seront éventuellement fabriquées en Argentine: la *Renault* française, la *Fiat* italienne, la *Borgward* allemande et l'*Auto Union DKW*. A cette liste de voitures s'ajouteront la *Morris Minor* et l'*Austin A40 et A55* du Royaume-Uni. Une société italienne se propose de fabriquer des véhicules à trois roues de même que des scooters à moteur; déjà des *Lambretta* sont fabriquées au pays.

Jusqu'ici, une seule marque de tracteurs était fabriquée en Argentine et encore en quantités limitées; les éléments étaient fournis par diverses sociétés particulières. A l'heure actuelle, plusieurs maisons étrangères songent à s'organiser pour produire des tracteurs en suivant le principe établi pour les camions, c'est-à-dire en utilisant autant que possible des éléments de fabrication argentine. Les sociétés *Deutz-Hanomag* et *Fahr*, d'Allemagne, *John Deere* des États-Unis et *Fiat* d'Italie ont déjà fait des déclarations en ce sens.

## Industries approuvées

D'autres projets d'établissements destinés à la fabrication en vue de la revente ont été approuvés. En voici la liste d'après les pays d'origine et les produits en cause.

*États-Unis*—pneus en caoutchouc pour automobiles (2), matériel de pompage pour puits de pétrole, matériel électrique pour locomotives diesel, voitures pour chemins de fer souterrains, autobus à trolley, moteurs électriques, générateurs et transformateurs, tuyaux pour pipe-lines à pétrole et à gaz, caoutchouc synthétique et noir de

carbone, filés de nylon, produits pétrochimiques, bougies d'allumage, fûts à pétrole remis en état, lamineriers d'acier, lames de rasoir, produits pharmaceutiques (3), mécanismes de commande électriques automatiques pour l'industrie, instruments de précision, matériel électronique, gélatine comestible et gélatine industrielle, machines à paver les routes, pièces de fonte embouties, ampoules électriques, produits raffinés du pétrole, pâte de bois, produits textiles, stylographes.

*Allemagne*—filés de laine, pistons à moteur diesel, pâte de bois, plaques opalines, plaques de bois, piles humides, éclairage électrique.

*Pérou*—matériel pour la construction de route.

*Suède*—allumettes, piles humides, bulldozers.

*Royaume-Uni*—allumettes, moteurs diesel, fiches à tabulatrices, caisses enregistreuses.

*Pays-Bas*—glycérine, huiles et graisses végétales, thé.

*France*—chlorure de polyvinyle.

*Suisse*—pneus en caoutchouc pour automobiles, tuyaux pour champs pétrolifères, tuyaux en béton précomprimés, outils et machines-outils.

*Italie*—moteurs électriques, matériel électromécanique, matériel de chemin de fer, produits pharmaceutiques, écrans métalliques tréfilés, matériel hydraulique.

*Belgique*—produits textiles et filés, lamineriers d'acier.

*Liberia*—tubes à filtrer l'eau.

*Venezuela*—produits pharmaceutiques.

*Finlande*—appareils de radio-sonde aérologiques.

*Panama*—produits pharmaceutiques.

Aux projets ci-dessus énumérés, qui ont été approuvés, s'en ajoutent plusieurs autres actuellement à l'étude, dont la construction de deux papeteries auxquelles des producteurs canadiens sont intéressés. Quelques-unes des industries projetées seront financées au moyen

de prêts d'institutions financières internationales, d'autres seront protégées par des assurances provenant de gouvernements étrangers. Dans un grand nombre de cas toutefois, les capitalistes assument tous les risques. La liste des entreprises projetées reste encore bien incomplète. Il y a lieu cependant de mentionner des contrats d'exploitation

et de distribution du pétrole, qui exigent des mises de fonds initiales très considérables, et certains genres d'activité qui n'ont pas trait à la fabrication proprement dite dans les secteurs ci-après: services d'utilité publique, navires marchands, matériel roulant de chemin de fer et divers autres produits destinés aux industries dites de service. ●

## Le marché de la Nouvelle-Zélande

La Nouvelle-Zélande a profité de la fin d'une période de régression qui durait depuis deux ans pour atténuer ses restrictions à l'égard de ses achats en pays dollars. Quels produits canadiens bénéficieront le plus de cette libération?

M. JOHN MACNAUGHT,

*Secrétaire commercial adjoint à Wellington (N.-Z.)*

LA Nouvelle-Zélande est devenue un marché traditionnel pour bon nombre de produits canadiens. A cause de progrès économiques très appréciables, de l'accroissement rapide de sa population et du niveau de vie élevé de ses habitants, elle offre aux biens de consommation un marché relativement important pour un pays de deux millions et demi d'âmes seulement. En dépit de l'essor de l'industrie locale qui répond à une proportion toujours plus considérable de la demande dans ce domaine, la nécessité persiste d'obtenir beaucoup, et même de plus en plus, de produits de l'étranger. C'est toutefois dans les secteurs du matériel et des matières premières que les besoins augmentent le plus et c'est précisément dans ces secteurs que jusqu'ici les exportateurs canadiens ont le mieux réussi.

Dans le passé, le développement industriel et les importations ont varié périodiquement et tout semble indiquer que le même phénomène continuera de se produire à cause

du rapport étroit qui existe entre le montant des recettes en devises étrangères et le niveau des prix des produits primaires sur les marchés internationaux. Après deux années très difficiles du point de vue de la balance commerciale, la Nouvelle-Zélande est en bonne voie de relèvement. Les importations ont été réduites sensiblement et bien que, depuis le milieu de 1958, les affaires aient été au ralenti, les perspectives pour 1960 sont beaucoup plus brillantes. La demande de marchandises d'importation devrait s'accroître.

### Agriculture et industrie

L'activité économique de la Nouvelle-Zélande repose sur l'agriculture et la production agricole a augmenté plus rapidement que la population. Les produits de l'agriculture étant la source presque exclusive de devises étrangères, un excédent exportable de plus en plus considérable de ces produits devient indispensable à un essor rapide du pays.

Même si la prospérité de la Nouvelle-Zélande dépend et continuera de dépendre des produits de la ferme, l'industrie manufacturière, qui achète à l'étranger la majeure partie de ses matières premières, a fait de tels progrès que sa production nette dépasse aujourd'hui celle de l'agriculture. Bien que jusqu'ici, l'industrie de transformation primaire se soit développée en fonction du volume de la production agricole, les industries secondaires (industries de finissage et de montage de pièces importées et de production de biens de consommation légers) emploient de plus en plus d'ouvriers. En 1958, le rapport entre l'industrie manufacturière et l'agriculture du point de vue de l'emploi de la main-d'œuvre était de 5 à 3.

### Aide gouvernementale

Le gouvernement néo-zélandais s'efforce d'aider et de stimuler la création et l'expansion d'industries rentables. On prévoit qu'en 1975 la Nouvelle-Zélande comptera 335,000 ouvriers et il est manifeste qu'une forte proportion de ceux-ci seront et devront être employés dans l'industrie manufacturière. De façon générale, le gouvernement réserve un accueil favorable aux fabricants étrangers désireux d'établir des entreprises de production ou de montage en Nouvelle-Zélande ou d'y faire fabriquer sous un régime de licence des articles protégés par des marques de commerce ou des brevets d'invention. Déjà certains produits du Canada ont fait l'objet d'ententes de ce genre. Avec les progrès de l'industrialisation de la Nouvelle-Zélande, il pourra devenir nécessaire aux exportateurs canadiens qui tiennent à ce marché de songer à l'organisation sur place d'usines de montage ou de production ou à l'établissement d'un régime de licence. En ce moment, les domaines les plus intéressants sont ceux des biens de consommation et du matériel destiné à l'industrie des produits forestiers. Les projets d'entreprises

devraient être examinés avec le ministère de l'Industrie et du Commerce et la Banque de réserve de la Nouvelle-Zélande. La Banque de réserve accueille favorablement les demandes visant le rapatriement des bénéfices et des dividendes des entreprises qui, à son avis, contribuent à l'expansion économique du pays.

### Commerce extérieur

Compte tenu de sa population, la Nouvelle-Zélande occupe le premier rang dans le commerce international. Elle est un des plus petits pays du Commonwealth, mais elle est peut-être de tous les dominions celui qui fait la plus forte proportion de son commerce avec les autres membres de la Communauté. L'an dernier, cette proportion a été de 65 p. 100 d'un total approximatif de £250 millions (£1 de la NZ=2.70 dollars canadiens). Le Royaume-Uni à lui seul a acheté 56 p. 100 de ses exportations globales et il est demeuré de loin le principal client. Cependant, par suite notamment d'une baisse des ventes de produits primaires à la Grande-Bretagne, le marché d'exportation néo-zélandais tend à se diversifier. A cause d'un fléchissement des prix sur le marché britannique, la Nouvelle-Zélande a été heureuse d'accroître sensiblement ses ventes de bœuf aux États-Unis, ce qui a eu pour avantage de lui assurer une balance nettement favorable dans son commerce avec les pays dollars.

La Nouvelle-Zélande achète à l'étranger plus de 40 p. 100 de ses approvisionnements globaux, et ce pourcentage se maintient en dépit des rapides progrès de son industrie manufacturière.

Les importations proviennent des pays du Commonwealth dans une proportion de 80 p. 100 et sont formées, pour le tiers environ, de machines et de matériel de transport. Le reste comprend surtout des métaux communs, des articles en métal, des textiles, des vêtements, des aliments, des boissons, du tabac,

des produits chimiques et des combustibles minéraux.

Le régime intégral de licence, réimposé au début de 1958 à la suite de grandes difficultés de balance commerciale, a été appliqué avec une rigueur accrue en 1959. Même si les contingents ont été récemment relevés à l'égard de certaines catégories de marchandises, les importations de l'année seront probablement les plus faibles depuis trois ans. Au cours des cinq premiers mois de 1959, il y a eu fléchissement de 30 p. 100 par rapport au chiffre de la période correspondante de 1958.

Cependant, la demande et les prix de la laine et des produits laitiers s'étant améliorés au cours de l'année, les autorités ont pu annoncer en octobre de nouvelles mesures de libération qui sont entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1960. Sauf à l'égard des voitures automobiles et du bois, les exportateurs canadiens se trouvent maintenant sur un pied d'égalité avec les fournisseurs des autres zones monétaires. Dans le cas de diverses matières premières industrielles comme le soufre, les huiles de graissage et les explosifs, les restrictions ont été complètement abolies. Dans celui de plus de 100 autres produits, les contingents ont été relevés jusqu'à 50 p. 100 par rapport à ceux de 1959. L'atténuation des règlements est particulièrement marquée à l'égard des matières indispensables à l'industrie et celles-ci comprennent un certain nombre de produits (métaux, produits chimiques, textiles, boyaux à saucisses, poudres de moulage plastiques et préparations médicinales) que le Canada est en mesure de fournir. Quelque 90 produits, notamment des biens de consommation, pourront être importés à la faveur d'un régime d'importations symboliques.

### Échanges avec le Canada

De façon générale, le commerce de la Nouvelle-Zélande avec le Canada se solde par un déficit. Il n'y a eu que deux exceptions à

cette règle depuis 1945. Cependant, la valeur des ventes néo-zélandaises à notre pays s'est accrue sensiblement depuis la guerre et en 1958 elle s'est établie à 4.1 millions de livres néo-zélandaises, ce qui était un peu moins qu'en 1957. Au cours des quatre dernières années, le chiffre annuel a dépassé celui de toute année antérieure à cette période et postérieure à 1945, sauf 1951 et 1952 alors que les cours de la laine ont atteint des sommets qui demeurent jusqu'à ce jour inégalés. Nos achats en Nouvelle-Zélande comprennent surtout de l'agneau, du bœuf, de la caséine, des peaux, de la laine et des boyaux à saucisses.

Bien que le Canada occupe la troisième place au sein du Commonwealth, immédiatement après le Royaume-Uni et l'Australie, comme fournisseur de la Nouvelle-Zélande, il ne lui vend, en valeur, que 2½ p. 100 de ses importations. En 1958, le montant a été de 6.1 millions de dollars seulement, le plus bas chiffre depuis quatre ans, et il y a sans doute eu une autre baisse en 1959 puisque, pour les sept premiers mois de l'année, la statistique indique une régression de 30 p. 100. La situation est surtout attribuable aux restrictions à l'importation et au progrès de la production locale. Nos exportations les plus durement atteintes ont été celles de véhicules automobiles, de papier journal, de saumon en boîtes et de bois de construction. Ces produits sont également ceux qui tiennent les premières places dans nos ventes à la Nouvelle-Zélande; celles-ci comprennent aussi des matières premières industrielles et des quantités moindres de produits ouverts et mi-ouverts, comme les papiers fins, les cotonnades et les tissus synthétiques, les pompes, les scies mécaniques, les machines à écrire, les outils d'artisans et les treillis métalliques.

La Nouvelle-Zélande est un pays où la concurrence est très vive et il est extrêmement important, sinon

absolument nécessaire, pour les exportateurs d'y avoir un représentant. Les clients aiment beaucoup mieux faire affaires directement avec des agents néo-zélandais de fabricants étrangers et très peu se donnent la peine de traiter avec des agents d'exportation ou des grossistes de l'extérieur.

Les exportateurs canadiens dont les réussites ont été les plus remarquables sur ce marché sont représentés par de véritables agents de fabricants qui font affaires moyennant commission; lorsque la chose est nécessaire, les sociétés néo-zélandaises font office d'agent de stockistes.

Dans le cas d'appareils techniques et de machines, il faut avoir recours à des importateurs spécialisés. Ils sont en mesure de s'occuper de marchés importants comme les contrats du gouvernement et des autorités locales et les entreprises industrielles spéciales. L'importateur spécialisé peut faire des affaires à la fois comme acheteur pour son propre compte et comme agent à commission.

Lorsqu'ils achètent des produits de la zone dollar, les importateurs préfèrent que les prix soient soumis C.A.F. en dollars des États-Unis mais ils acceptent également des prix en dollars canadiens. Une grande partie des importations en provenance du Royaume-Uni sont financées au moyen de traites à vue mais d'ordinaire la présentation des documents est retardée jusqu'à l'arrivée du navire. Au contraire, les importations de la zone dollar, sauf les achats de maisons d'affaires avec lesquelles l'importateur est en relations depuis longtemps, sont généralement payées au moyen de lettres de crédit. Plusieurs importateurs cherchent à obtenir des délais de paiement de trente jours ou plus et les fournisseurs du Royaume-Uni et du Continent se montrent très généreux sous ce rapport. ●

*M. MacNaught, auteur du précédent article, sera à Montréal du 1<sup>er</sup> au 3 février.*

## Irrigation en Espagne

DE vastes régions de terres arables d'Espagne restent à peu près stériles, faute d'une précipitation suffisante et régulière. Or, plus de 10 millions d'acres pourraient, aux dires d'experts, être irriguées et mises en production. Le pays cultive surtout le blé, mais, avec des emblavures de même étendue, sa production moyenne n'atteint pas la moitié de celle de la France.

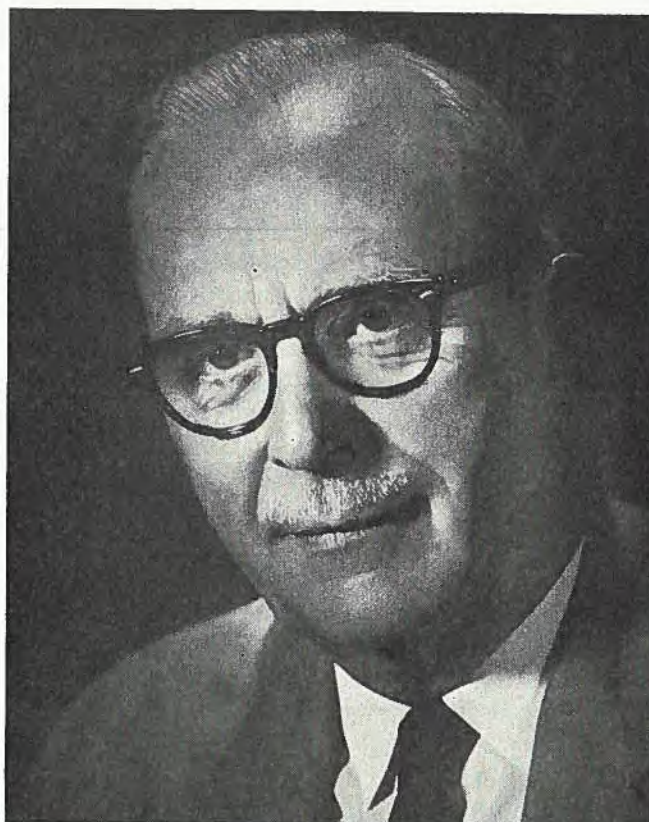
Le régime espagnol actuel s'est continuellement efforcé d'accroître la production agricole et, ainsi, d'économiser sur ses importations de vivres. Il a réalisé ses principaux progrès au cours des cinq dernières années, grâce surtout à l'aide technique et aux prêts qu'il a reçus de diverses institutions du gouvernement des États-Unis.

Deux grandes entreprises d'irrigation sont actuellement en cours: celle de Badajoz, financée par le gouvernement espagnol, et l'*Operacion Aragon*, financée par l'ACI.

L'aménagement de Badajoz, entre Mérida et la frontière portugaise, irriguera 308,000 acres de terre. Quelque 60,000 acres sont déjà en culture et l'ensemble des travaux sera terminé en 1966. Un jour, 100,000 personnes habiteront cette région naguère pauvre et bonne tout au plus pour le pâturage. La zone se prête surtout à la culture du coton, du chanvre, de la luzerne et des pommes de terre. Une augmentation sensible de la production de coton et d'autres produits agricoles permettra à l'Espagne d'économiser ses devises étrangères et d'accroître ses stocks de denrées alimentaires.

L'*Operacion Aragon*, dans les provinces de Zaragora et de Huesca, sera aussi bientôt terminée. L'irrigation d'environ 675,000 acres assurera un meilleur niveau de vie à quelque 12,000 familles d'agriculteurs. Contrairement à ce qui est prévu pour Badajoz, cette région doit servir à la culture du blé.

—M. T. STEWART,  
Conseiller commercial à Madrid.



## **M. John Hascall English 1901-1960**

*M. John Hascall English, sous-ministre du Commerce, est décédé à Ottawa le 1<sup>er</sup> janvier. Au cours des 34 années qu'il avait passées au service du Ministère, M. English avait su établir, dans toutes les régions du Canada, des relations étroites avec de nombreux hommes d'affaires qui ont aujourd'hui le sentiment d'avoir perdu un ami personnel. A l'époque où il était en poste, il a eu l'occasion d'accueillir beaucoup d'exportateurs canadiens, qui comptaient sur son aide et savaient apprécier sa charmante hospitalité. Après son retour à Ottawa en 1953, il a renouvelé et élargi ses connaissances dans le monde du commerce. Même devenu sous-ministre, il aimait toujours, malgré les obligations de sa charge, recevoir les hommes d'affaires, s'entretenir avec eux de leurs succès et les éclairer de ses conseils.*

*Après avoir obtenu son baccalauréat en commerce de l'Université de l'Alberta en 1926, M. English s'est d'abord adonné à la comptabilité. Moins d'un an plus tard, cependant, il optait pour le service des délégués commerciaux. Jamais il n'a regretté sa décision. Il était un "fonctionnaire heureux" et, dès le premier jour, sa carrière a pris dans son cœur la première place après sa famille.*

*Son stage à Ottawa terminé, M. English a été nommé successivement à New York, à la Jamaïque et à Dublin, puis à Londres en 1933 où il est demeuré durant six ans. Peu après l'ouverture des hostilités, en 1939, il est devenu délégué commercial à Johannesburg, poste qu'il a repris avec plaisir, en 1946, après avoir passé quatre années du temps de guerre à Ottawa. Une ambition qu'il n'a pas eu le temps de réaliser était de revoir l'Afrique.*

*Son travail durant la guerre a consisté à diriger la Division d'organisation des exportations, division créée au sein du ministère du Commerce, et plus tard rattachée à la*

Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Cet organisme avait pour tâche d'établir les contingents d'exportation des produits rares, d'empêcher que les articles d'intérêt stratégique soient livrés à l'ennemi par des voies détournées, de négocier avec d'autres pays l'envoi de marchandises canadiennes et de résoudre d'autres problèmes du même ordre. M. English s'est acquitté de ces diverses fonctions avec un grand sens de ses responsabilités.

De 1948 à 1953, il a tenu le rôle très difficile de conseiller commercial près l'Ambassade du Canada à Washington, où il a eu toute occasion d'exercer son jugement averti et de mettre à profit les talents qu'il avait développés dans ses emplois antérieurs.

Lorsqu'il est devenu directeur du Service des délégués commerciaux, en 1953, il s'est donné pour mission de rénover ce service. Reconnaisant que le rôle du délégué commercial avait évolué et continuerait de le faire, il s'est dit que la direction devait tenir compte de la situation et agir en conséquence. Dans la formation des agents, tant au bureau central qu'à l'étranger, il a insisté sur la préparation des rapports visant les conditions économiques et la politique commerciale. Il a veillé tout particulièrement à rendre plus efficace le recrutement d'étudiants brillants à leur sortie de l'université et il a amélioré le sort du délégué. Chacun des délégués l'intéressait personnellement.

Peu après sa nomination, il a décidé de se rendre dans divers postes à l'étranger. En 1954, il a présidé, à Rome, une conférence des délégués commerciaux d'Europe. En 1955, il a visité les bureaux d'Extrême-Orient et assisté à la session de la Commission consultative du Plan de Colombo, à Singapour. Au cours du même voyage, il a passé plusieurs semaines à Ceylan où il a donné au directeur du commerce des conseils au sujet de l'organisation de la stimulation du commerce, y compris

l'établissement d'un service des délégués commerciaux. En 1956, il a tenu à Ottawa une conférence très réussie des délégués commerciaux postés en Amérique latine et, en 1957, il a fait l'inspection des bureaux de l'Amérique centrale et des Antilles.

Son accession au poste de sous-ministre adjoint, en 1956, lui a été d'un grand réconfort parce qu'il voyait en cela non pas tant de l'avancement personnel qu'une reconnaissance de l'importance grandissante du service des délégués commerciaux.

M. English a touché le sommet de sa carrière en mai 1958, lorsqu'il est devenu sous-ministre. Le peu de temps qu'il a occupé ce poste a suffi à montrer avec quelle rapidité il savait saisir l'essentiel d'un problème complexe et trouver la bonne solution. Il lui a aussi permis de se révéler excellent collaborateur: ses rapports avec d'autres services de l'État étaient absolument cordiaux et combien fructueux. Au début du printemps dernier, il s'est rendu à Canberra à la tête d'une délégation chargée de négocier un nouvel accord commercial avec l'Australie.

M. John English était un "professionnel" au meilleur sens du terme. Son travail l'absorbait complètement et il s'en acquittait avec compétence et dévouement. Les hommes d'affaires canadiens et étrangers reconnaissaient en lui un fonctionnaire de vaste expérience, ainsi qu'un homme au jugement solide. Les lettres d'hommages qui sont arrivées en si grand nombre, et en particulier celle du Gouverneur général et du premier ministre Diefenbaker, témoignent des nombreuses qualités de M. English et de l'affection qu'il inspirait. L'esprit mordant, que ses collègues se rappellent avec plaisir, attestait de son sens de l'humour et des proportions.

Les hommes d'affaires du Canada et de maints pays étrangers apprécient comme nous les services qu'il a rendus et avec nous déplorent sa perte. ●

## Allez-vous en Iran?

LE gouvernement de l'Iran, voulant attirer les touristes, vient d'adopter de nouvelles mesures qui faciliteront l'entrée des voyageurs et des touristes étrangers sur son territoire. Voici, en bref, les modifications que le Parlement de l'Iran vient d'apporter au règlement du tourisme.

Les consulats iraniens à l'étranger peuvent délivrer des visas pour des périodes allant jusqu'à trois mois au lieu d'un mois seulement. Les touristes et les voyageurs étrangers n'ont plus besoin du permis de sortie s'ils quittent le pays dans les trois mois. Le seul document qu'on exige est la déclaration de sortie qu'ils peuvent remplir et remettre aux agents à la frontière.

A l'avenir les visas indiqueront deux points possibles d'entrée en Iran et le voyageur aura le choix de l'un ou de l'autre. Il n'y a plus de restriction quant au point de sortie.

Afin d'éviter la multiplicité des formules de douane, de police et de protection frontalière, on a établi une seule formule très simple dite "déclaration d'entrée (ou de sortie)".

La police permettra aux voyageurs arrivant de villes où il n'y a pas de consul iranien, de même qu'aux passagers d'avions venant d'Extrême-Orient et ne possédant pas de visa iranien, de séjourner 48 heures en Iran. En cas d'urgence, cette permission pourra être prolongée de 24 ou 48 heures.

On a aussi abandonné la pratique qui consistait à changer le numéro des plaques d'identité des voitures arrivant de l'étranger. La douane et le service de contrôle de la circulation admettent maintenant les automobiles avec les plaques qu'elles portent.

Il sera permis de photographier, de peindre, de faire des croquis, de dessiner ou de prendre des films partout en Iran, sauf en certaines régions réservées.

—A. B. BRODIE,  
*Conseiller commercial à Téhéran.*

# Constatations d'un homme d'affaires...

## Tchécoslovaquie

"C'ÉTAIT mon premier voyage en Europe; ce fut un voyage à la fois très encourageant et très intéressant. Il m'a permis de me faire une idée générale de la situation économique et politique en Europe et de me renseigner de façon particulière sur les sources possibles de capitaux pour financer des industries en Colombie-Britannique, sur les perspectives de voir des industriels européens établir des filiales dans ma province et sur les possibilités d'accroître (dans les deux sens) notre commerce provincial avec les pays visités."

Ces paroles ont été prononcées, à son retour au Canada, par un des cinquante membres de la 7<sup>e</sup> *Offshore Trade and Goodwill Mission* organisée par la Chambre de commerce de Vancouver. Le voyage a duré 24 jours; l'itinéraire comprenait la Tchécoslovaquie, la France et le Royaume-Uni.

Des missions antérieures de la Chambre de commerce avaient visité le Royaume-Uni, l'Allemagne occidentale, les Pays-Bas, la Belgique, l'Autriche, l'Espagne, le Portugal, le Japon, l'Argentine, le Pérou, le Mexique et l'Uruguay. Une autre est en voie d'organisation pour le mois d'avril 1960.

La mission de 1959 avait un cachet particulier très intéressant; elle était la première à visiter un pays communiste. Au nombre de ses membres se trouvaient des acheteurs et des vendeurs désireux de savoir comment se font les affaires dans un pays où l'État réglemente minutieusement le commerce et a le monopole des opérations commerciales.

Dès notre arrivée à l'aéroport de Prague où le président de la Chambre de commerce de Tchécoslova-

L'été dernier, cinquante membres de la Chambre de commerce de Vancouver ont fait un voyage d'affaires et de bonne entente en Tchécoslovaquie. Un d'entre eux nous parle des relations établies et des possibilités d'accroître notre commerce avec ce pays.

M. REG. T. ROSE,

*Directeur général, Chambre de commerce de Vancouver.*

quie, M. Frantisek Adamek, nous a chaleureusement accueillis en anglais et en tchèque, on nous a donné l'impression que nous étions les bienvenus. Nous étions, je crois, le premier groupe organisé d'hommes d'affaires canadiens à visiter le pays depuis la guerre; nous étions sûrement le plus nombreux et le plus représentatif de la vie commerciale du Canada.

Notre programme qui comprenait des visites d'usines, des rendez-vous avec des hauts fonctionnaires de l'État et des municipalités, une tournée de la région occidentale de la Tchécoslovaquie, avec arrêts à Mariánské Lázně (Marienbad), Karlovy Vary (Karlsbad) et Pilsen, ainsi qu'un voyage à Brno, dans le centre, que nous n'avons pu faire faute de temps, nous indiquait que nous étions libres de voyager à notre guise. On nous avait donné l'assurance que, sauf les régions d'importance stratégique et les manœuvres militaires, nous pouvions tout voir et, en général, c'était exact. Toutefois, il y a eu certaines exceptions assez étranges. Ayant constaté que la Tchécoslovaquie ne produisait pas de papier fin au-delà de ses besoins locaux, un distributeur de ce genre de papiers a demandé la permission de visiter une imprimerie moderne. Il est revenu plusieurs fois à la charge, a reçu certaines promesses mais n'a pas réussi à mettre les pieds dans une imprimerie.

Autre exemple: Deux ingénieurs intéressés à l'emploi des produits forestiers ont obtenu l'autorisation de visiter une usine de carton dur, mais lorsque, à la dernière minute, un troisième a demandé à les accompagner, la permission lui a été refusée.

### Agences gouvernementales

Tout le commerce extérieur se fait par l'entremise de diverses institutions gouvernementales spécialement établies à cette fin. Jamais les hommes d'affaires étrangers ne viennent en contact avec les dirigeants de l'usine ou des usines où les produits sont fabriqués. De façon générale, les préposés à la vente sont extrêmement compétents et bien renseignés; je songe particulièrement à madame Karasova, de la Glassexport. Dans d'autres cas, cependant, le choix du titulaire semble avoir été fait pour des raisons autres que la compétence dans le domaine de la vente.

Du point de vue du prix, certains produits pouvaient, semble-t-il, soutenir la concurrence et les hauts fonctionnaires nous ont dit qu'ils étaient en mesure de rivaliser avec les autres pays et de faire des offres aux prix nécessaires pour obtenir des commandes. De toute évidence, ils étaient au courant des prix et des conditions du commerce au Canada et aux États-Unis.

En outre, les Tchèques pratiquent manifestement la vente "sous pression"; ils ont confiance dans les méthodes énergiques. Ils vont droit au but, sont persuasifs, tenaces et aiment les décisions promptes.

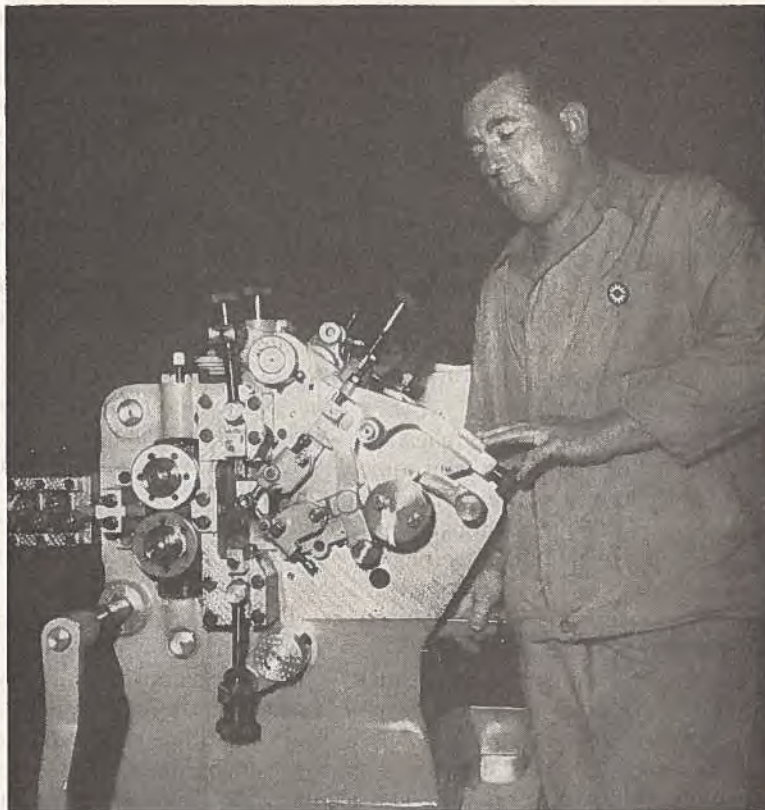
Cependant, nous sommes revenus au Canada avec l'impression que, même s'il se fabrique un grand nombre d'excellents produits dans ce pays de faible étendue mais très industrialisé, certaines difficultés d'ordre non seulement politique mais technique devront être surmontées avant que nous puissions accroître notablement nos achats. D'autre part, une augmentation sensible des approvisionnements au Canada semble peu probable; il y a là surtout une question de disponibilité.

Enfin, chose certaine, les Tchèques ne sont pas intéressés à placer des fonds dans des entreprises industrielles à l'étranger. Ils ont besoin de tous leurs capitaux dans leur propre pays.

#### **Ventes au bloc communiste**

Un autre fait doit être reconnu: l'industrie tchèque est à la merci des commandes de la Russie et des pays satellites. On nous a dit que plus de 75 p. 100 de sa production en vue de l'exportation sont destinés à ces régions. Naturellement, il s'agit de commandes globales confiées à des organismes gouvernementaux. Ce n'est pas le mode d'achat qui se pratique dans les pays de libre entreprise, où l'on vise à une variété de modèles, de façons, de qualités et d'assortiments que sous son régime actuel la Tchécoslovaquie peut difficilement fournir. Cependant, les Tchèques travaillent fort à stimuler la vente de leurs produits et ils obtiennent du succès en plusieurs parties du monde.\*

\*Voir aussi l'article intitulé "Commerce avec la Tchécoslovaquie" publié dans le numéro de février 1958 de *Commerce extérieur*.



*Un ouvrier tchèque surveille une décolleteuse automatique de genre suisse. Une grande partie de la production industrielle locale est vendue aux pays du bloc communiste par l'entremise des sociétés commerciales officielles.*

A son retour au Canada, un membre de notre mission a fait part à sa société de certaines observations qui ont leur place dans un article comme celui-ci:

"Je vois, écrit-il, certains obstacles à l'accroissement de notre commerce avec la Tchécoslovaquie.

1. Il y a d'abord la question des normes. Ainsi, par exemple, les pas de vis ne sont pas les mêmes en Tchécoslovaquie qu'en Amérique du Nord et les Tchèques ne semblent pas disposés à faire les adaptations nécessaires.

2. A l'heure actuelle, les Tchèques ne gardent pas de stocks de pièces de rechange pour leur outillage, ni au Canada ni même en Amérique du Nord. Ils préfèrent vendre, en même temps que l'outillage, des pièces de rechange pour plusieurs années.

3. Il ne semble y avoir aucun recours si l'outillage n'est pas satis-

faisant ou n'est pas conforme aux devis de fabrication. Les acheteurs étrangers n'ont de contacts qu'avec les sociétés chargées du commerce extérieur; celles-ci achètent des fabricants tchèques et revendent aux clients étrangers. Il est impossible pour un client d'établir des relations directes avec les techniciens d'une usine."

Au cours d'entretiens, des représentants commerciaux de la Tchécoslovaquie au Canada ont prétendu que ces observations n'étaient pas exactes. Cependant, les institutions gouvernementales ne sont apparemment pas disposées à établir des stocks de pièces de rechange ou à envoyer des personnes pouvant assurer un service d'entretien dans les pays où ils songent à faire des affaires. Elles semblent d'avis que c'est là une partie des risques que doivent assumer les distributeurs.

La mission de la Chambre de commerce comprenait plusieurs ingénieurs et architectes. Ceux-ci ont constaté chez les groupes d'architectes et d'ingénieurs tchèques beaucoup d'intérêt à l'égard des entreprises "complètes" comprenant des études sur les marchés et sur la possibilité de réaliser un projet, la préparation des dessins, la construction de l'usine et de l'outillage et l'administration de l'usine pendant la période de formation d'un personnel local.

D'après les chiffres publiés, le relèvement de la Tchécoslovaquie depuis la guerre a été remarquable. Dans les régions que nous avons visitées, les ravages causés par la guerre étaient beaucoup moins apparents qu'en Allemagne. Naturellement, nous n'étions pas en mesure de déterminer jusqu'à quel point les usines avaient été dévastées lors de la retraite des Allemands ou de l'arrivée des Russes. De toute évidence, les plans quinquennaux portent bien plus sur l'expansion industrielle et agricole que sur la production de biens de consommation et la construction domiciliaire. La Tchécoslovaquie en est à la quatrième année de son deuxième plan quinquennal.

### Impressions personnelles

Les financiers de notre groupe ont eu l'occasion de faire la connaissance de hauts fonctionnaires de la banque d'État et de s'entretenir des différences entre les régimes monétaires des deux pays. Tous les Tchèques avec qui nous avons causé (plusieurs étaient très renseignés et très catégoriques) étaient de fervents adhérents du régime actuel. Ils étaient prêts à discuter et à débattre la question de très bonne grâce, avec le ferme espoir de nous convaincre.

Il aurait été impossible de recevoir un accueil plus hospitalier ou d'être l'objet de plus d'attentions. Nous avons eu l'occasion de nous entretenir longuement avec des mi-

nistres et des hauts fonctionnaires du ministère du Commerce extérieur, avec le maire et les fonctionnaires supérieurs de la ville de Prague et avec le président, des économistes et des membres de la Chambre de commerce de la Tchécoslovaquie. Cette dernière est un organisme du gouvernement; elle est surtout chargée des relations extérieures. C'est elle qui s'occupe de la direction et de l'organisation des foires comme celle de Brno et de la participation aux foires extérieures. Une cinquantaine de personnes travaillent à l'heure actuelle à la préparation de stands de produits commerciaux destinés à 32 foires qui se tiendront en dehors de la Tchécoslovaquie.

Ceux avec qui nous avons causé nous ont assurés qu'ils étaient tchèques d'abord et communistes ensuite. Ce sont d'ardents nationalistes, fiers de leurs traditions et de leur héritage, un des plus anciens de l'Europe. Ils s'enorgueillissent des progrès obtenus sur le plan de l'unité nationale et de l'harmonie depuis la création de la nation après la première grande guerre, quoique ces progrès aient été quelque peu éclipsés par les réalisations de date plus récente.

On est porté à se demander cependant si tous ces efforts pour faire bien accepter le pays, ses habitants, sa production et sa politique ne sont pas inspirés par un certain désir caché. En effet, nous avons pu constater une réglementation sévère, une propagande continue sous diverses formes et une influence dominante de la part de Moscou. Mais cela est une autre histoire.

Nous avons été invités et nous avons été reçus avec courtoisie et générosité. On nous a donné maintes occasions d'observer ce qui se passe, on nous a permis de faire des affaires et d'intéresser les gens à faire affaires avec nous. Nous sommes heureux de cette expérience exceptionnelle et stimulante. ●

### Pour les exportateurs

*La Direction des relations commerciales internationales, du ministère du Commerce, a préparé des bulletins au sujet des exigences en matière de documents d'expédition et de douane des pays ci-après: Afrique-Orientale, Allemagne occidentale, Antilles néerlandaises, Argentine, Australie, Autriche, Belgique, Brésil, Chili, Colombie, Congo belge, Costa Rica, Cuba, Danemark, Égypte, États-Unis, Finlande, France, Ghana, Grèce, Guatemala, Haïti, Honduras, Îles Maurice, Israël, Italie, Japon, Mexique, Nicaragua, Norvège, Nouvelle-Zélande, Panama, Pays-Bas, Pérou, Portugal, République dominicaine, Salvador, Suède, Suisse, Surinam et Venezuela. La Notice 27A, publiée par le Commissaire des douanes et de l'accise du Royaume-Uni, expose les exigences du certificat d'origine britannique et autres conditions nécessaires pour que la préférence impériale soit accordée.*

*La Direction a aussi publié les brochures intitulées "Requirements for Shipping Documents in Latin America" et "Import Control Regulations and Tariff Treatment of Canadian Goods" qui sont de brefs exposés sous forme de tableaux, et un résumé, "Tariff Preferences for Canadian Goods Abroad". On peut obtenir des exemplaires de ces brochures en écrivant à la Direction même. Des renseignements sur d'autres pays seront préparés peu à peu et ajoutés à la liste ci-dessus.*

### L'électricité en Argentine

La première tâche à laquelle servira la Caisse spéciale des Nations Unies consistera à aider l'Argentine à remédier à la rareté d'énergie qui entrave son expansion industrielle. La caisse a avancé \$250,000 pour défrayer une étude de la situation et préparer un programme réalisable. Une équipe ira sur place évaluer les besoins des dix prochaines années, chercher les meilleurs moyens d'assurer la quantité d'énergie nécessaire et estimer la somme des placements qui pourront s'imposer. Les membres de l'équipe, choisis parmi le personnel d'une maison d'ingénieurs-conseils des États-Unis et d'une maison d'ingénieurs-conseils britannique sur la recommandation de la Banque Mondiale, proposeront aussi des mesures provisoires afin de répondre aux besoins de certaines régions en attendant l'achèvement de grandes entreprises d'aménagements hydro-électriques.

# Délégués commerciaux à l'œuvre

Quelles sont les attributions des délégués commerciaux? De quelles façons peuvent-ils représenter le Canada et rendre service à nos hommes d'affaires? Nous nous proposons de faire voir de temps à autre des délégués commerciaux dans l'exercice de leurs fonctions.

1



1.—Préparer la voie aux hommes d'affaires canadiens est une des tâches agréables du délégué commercial. Cette photo, prise au barrage de Warsak (Pakistan), entreprise du Plan de Colombo, nous montre le secrétaire commercial à Karachi (à droite) en compagnie d'un agent de la Defence Construction Limited.

2



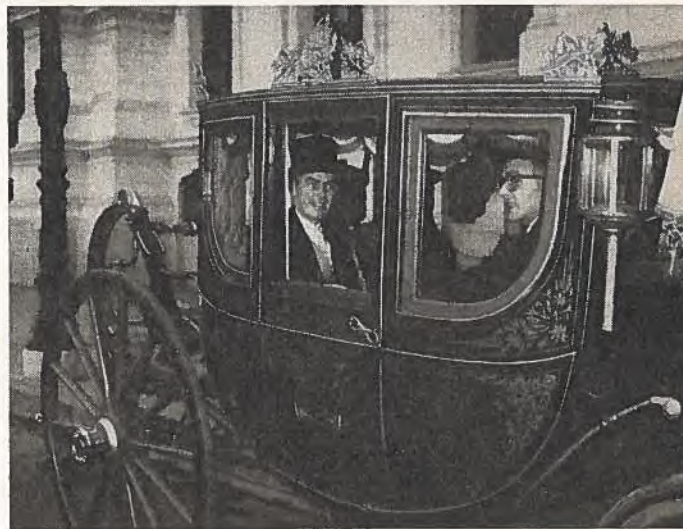
2.—Le délégué commercial doit se tenir au courant des échanges de produits canadiens qui se font sur son territoire. Ici, le secrétaire commercial à Caracas (Venezuela) visite une usine de montage de voitures canadiennes. De gauche à droite, le long de la chaîne de montage, le secrétaire commercial, son agent de presse et un représentant de la société.

3.—Dans des occasions comme celle-ci le délégué commercial est fier de représenter le Canada. Le conseiller commercial à Rome (à droite) reçoit une médaille d'or et trois diplômes mérités par une brochure du gouvernement canadien lors d'un concours d'art graphique organisé à la Foire de Milan.

4.—La participation aux cérémonies traditionnelles compte parmi les plus brillantes fonctions des délégués commerciaux. Ici, dans un élégant carrosse autrefois réservé aux gouverneurs espagnols, le secrétaire commercial à Lima arrive au palais présidentiel où il accompagne l'ambassadeur du Canada qui vient présenter ses lettres de créance au président du Pérou.



3



4



## Règlements

### douaniers et commerciaux

#### Aden

**ATTÉNUATION DES RESTRICTIONS À L'IMPORTATION.**—Le contrôleur des approvisionnements civils à Aden a annoncé que, depuis le 1<sup>er</sup> juillet 1959, les produits de la zone dollar, sauf quelques exceptions, peuvent être importés à la faveur de la licence générale automatique.

Le contrôleur a également annoncé que des licences particulières seront approuvées à l'égard de l'importation de la zone dollar d'appareils domestiques de 2 h.p. ou moins pour le conditionnement de l'air.

#### Autriche

**NOUVELLES MESURES DE LIBÉRATION.**—Le gouvernement autrichien a annoncé l'entrée en vigueur, à compter du 15 octobre 1959, de nouvelles mesures de libération visant les importations en provenance des pays dollars, y compris le Canada. D'après des renseignements préliminaires, les produits ci-après figurent sur la liste des articles en cause:

Certains produits agricoles et alimentaires; bière, liqueurs; divers produits chimiques et pharmaceutiques; certains engrais chimiques; films vierges; quelques articles en caoutchouc; fourrures apprêtées; certains produits en bois; différents genres de papier, y compris le papier à cigarettes; calendriers, tapis sauf les tapis faits à la machine; linoléum; certains produits textiles, parapluies; divers articles en céramique et produits en verre; certains genres de bijoux, y compris la bijouterie de nouveauté; divers produits en fer, en acier, en cuivre, en aluminium, en zinc; certains outils en métaux communs; moteurs hors bord pesant plus de 50 kilogrammes; réfrigérateurs; trapeuses mécaniques; distributeurs automatiques; machines électriques pour café; remorques pour tracteurs; planeurs; caméras; certains genres de matériel médical, y compris les appareils à rayons X; montres et certains genres d'horloges.

#### Communauté française

**IMPORTATIONS LIBÉRÉES.**—Depuis le 10 octobre, quelques républiques de la Communauté française, dont la Côte d'Ivoire, le Dahomey, la Volta, la Mauritanie, le Niger, le Sénégal et le Soudan, ont aboli les restrictions à l'égard d'un certain nombre d'articles importés des pays dollars.

Bien que les produits ci-après aient été libérés, il est nécessaire d'obtenir une licence avant de les importer; ces licences d'importation sont toutefois délivrées automatiquement:

Certaines huiles, cires végétales, sables naturels de toute espèce, sables feldspathiques, kaolin, terres réfractaires et terres à grès,

terres décolorantes, terre à foulon et argiles smectiques, craie, sulfate et carbonate de baryum, corindon et émeri naturels, abrasifs naturels, marbre et autres pierres de taille ou de construction, granit, dolomite, carbonate de magnésium naturel, gypse, castines à chaux, chaux vive, chaux éteinte, chaux hydraulique, à l'exclusion de l'oxyde et de l'hydroxyde de calcium, amiante, mica et déchets de mica, stéatite naturelle, feldspath, leucite, néphéline et néphéline syénite, spath fluor, tourbe, cokes et semi-cokes de houille destinés à la fabrication d'électrodes, cokes et semi-cokes de tourbe, sélénium, tellure et arsenic, anhydride arsénieux: anhydride et acide arséniques, oxyde et hydroxyde d'aluminium, oxyde de fer, oxyde de nickel, chlorure de nickel, sulfate de cuivre, sulfate double de nickel et d'ammonium, éléments chimiques radio-actifs, carbure de calcium, isopropylbenzène, dérivés sulfohalogénés des hydrocarbures mononucléaires, alcools amylique et isoamylique, camphre naturel brut et cétones-alcools, acide monochloracétique, chlore, carbazole et ses dérivés, solvants et diluants composites pour vernis ou produits similaires, déchets de bois et de coton, briques de magnésium et de chrome-magnésium, briques calorifuges, briques réfractaires, autres pièces réfractaires, plomb brut, aluminium brut, déchets et débris d'aluminium.

*On peut obtenir des renseignements au sujet du régime d'importation de produits particuliers en s'adressant à la Direction des relations commerciales internationales du ministère du Commerce.*

#### États-Unis

**LA COMMISSION DU TARIF CONSTATE QUE LES IMPORTATIONS DE GRAINES DE FÊTUQUE NE CAUSENT PAS DE PRÉJUDICE À L'INDUSTRIE.**—La Commission du tarif a terminé l'enquête qu'elle avait instituée aux termes de la clause de sauvegarde à l'égard des importations de graines de fétuque. Cette enquête avait été annoncée dans le numéro de juillet 1959 de *Commerce extérieur*.

La Commission a constaté que les graines de fétuque rouge (y compris celles de fétuque Chewings et de fétuque rampante) ne sont pas importées aux États-Unis en quantités tellement accrues, absolument ou proportionnellement (à la production intérieure), que ces importations causent ou menacent de causer un préjudice grave à l'industrie nationale produisant des articles semblables ou directement concurrents. Elle n'a donc recommandé au président ni la modification ni l'abolition des concessions applicables à ces produits.

*La graine de fétuque rouge n'est pas mentionnée particulièrement dans la Loi tarifaire des États-Unis mais est classée sous la rubrique "toutes les autres graines d'herbes et d'autres plantes fourragères fauchables non spécialement dénommées" sous le numéro 763; elle est imposable à raison de 1 cent la livre.*

**ENQUÊTE DE LA COMMISSION DU TARIF AU SUJET DES IMPORTATIONS D'ARTICLES RENFERMANT DU COTON.**—A la suite d'une demande du Président exprimée dans une lettre en date du 10 novembre 1959, la Commission du tarif des États-Unis a institué, le 16 novembre 1959, une enquête aux termes de l'article 22 a) de l'*Agricultural Adjustment Act* afin de déterminer si les articles renfermant du coton sont, ou seront presque certainement, importés aux États-Unis dans de telles conditions ou en de telles quantités qu'ils rendront ou menaceront de rendre inefficace le programme de subventions à l'exportation du coton et des produits du coton établi par le département de l'Agriculture des États-Unis aux termes de l'article 203 de l'*Agricultural Act* de 1956, ou entraveront considérablement la mise en pratique de ce programme.

Une séance publique relative à cette enquête aura lieu dans la salle des audiences de l'Édifice de la Commission du tarif des États-Unis, angle des rues 8<sup>e</sup> et E, N.-O., à Washington (D.C.), à compter de 10 heures du matin, heure normale de l'Est, le 1<sup>er</sup> mars 1960. Toutes les personnes intéressées auront l'occasion d'assister à cette enquête, de témoigner et de s'y faire entendre. Celles qui veulent s'y présenter doivent en donner avis par écrit au secrétaire de la Commission à Washington (D.C.) au moins cinq jours avant la date fixée pour cette séance.

*Aux termes de l'article 203 de l'Agricultural Act de 1956, le département de l'Agriculture des États-Unis accorde une subvention de huit cents la livre à l'égard du coton et de la teneur en coton des produits exportés des États-Unis. Le Secrétaire à l'Agriculture est d'avis que les textiles et autres articles fabriqués à l'étranger avec ledit coton sont importés aux États-Unis et nuisent à l'objet initial du programme de subventions. La Commission du tarif des États-Unis a donc été chargée d'instituer une enquête afin de déterminer si une taxe (ou droit) d'importation équivalant à la subvention à l'exportation (soit 8 cents la livre sur la teneur en coton) devrait être imposée, afin d'empêcher les importations de rendre ou de menacer de rendre inefficace le programme d'exportation du département de l'Agriculture en matière de coton et de produits de coton ou d'entraver considérablement la mise en pratique de ce programme.*

## France

**RÉDUCTIONS TARIFAIRES APPLICABLES AUX IMPORTATIONS DOLLARS.**—Selon certaines informations de notre conseiller commercial à Paris, que nous avons fait paraître dans un article du numéro de juillet 1959 de *Commerce extérieur*, à la page 19, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1959, conformément aux dispositions du Traité de Rome, les droits du tarif douanier de la France ont été réduits de 10 p. 100 à l'égard des importations en provenance des autres pays du

marché commun. Des réductions semblables visant un certain nombre de droits sont applicables aux importations des pays tiers bénéficiaires du régime de la nation la plus favorisée, dont le Canada.

La première liste des produits à l'égard desquels ces réductions ont été accordées comprenait plus de cent articles, notamment les produits ci-après qui intéressent d'une façon particulière les exportateurs canadiens: pâte de bois, graine de lin, certains papiers et cartons, graines de légumes, certains genres de planches et de madriers, certains cuirs et différents produits chimiques.

Par l'adoption de deux nouvelles mesures entrées en vigueur les 19 et 22 septembre, le gouvernement français a étendu l'application de ces réductions de 10 p. 100 dont bénéficient le Canada et d'autres pays tiers à plusieurs autres produits, y compris différentes graines de semence, des produits calorifuges et réfractaires, certains verres et ouvrages en verre, quelques métaux précieux et une grande variété de métaux communs et d'ouvrages en ces métaux.

*On peut obtenir de la Direction des relations commerciales internationales des détails sur les droits réduits applicables à certains produits en particulier.*

## Honduras britannique

**ADOUCISSEMENT DES RESTRICTIONS À L'IMPORTATION.**—Depuis le 1<sup>er</sup> juillet, les produits de la zone dollar, sauf un certain nombre d'articles à l'égard desquels des licences particulières sont exigées, peuvent être importés dans ce pays à la faveur de la licence générale automatique.

*On peut obtenir de plus amples renseignements au sujet du régime d'importation de produits particuliers en s'adressant à la Direction des relations commerciales internationales du ministère du Commerce.*

## Maroc

**MODIFICATION DES DROITS DE DOUANE.**—Par suite de récentes modifications au tarif douanier du Maroc, un certain nombre d'articles, notamment ceux qui sont énumérés ci-après, sont admis en franchise.

Amiante, titane, oxydes de zinc, polyéthylène, polystyrène, polyvinyle, nitrates et acétates de cellulose, déchets de laine, coton tissé ou peigné, fibres textiles synthétiques et artificielles (discontinues) et la plupart des produits primaires du fer et de l'acier et de métaux non ferreux.

D'autre part, les droits à l'égard du cuir à semelles et des textiles à la pièce ont été réduits.

En outre, les droits ont été accrus sur les produits ci-après:

Huiles végétales brutes, viande en boîtes, homard en boîtes, fruits conservés dans le sirop ou l'alcool, décorations pour arbres de Noël et jeux, farines de céréales.

*On peut obtenir des renseignements sur les nouveaux droits de douane applicables à certains produits particuliers en s'adressant à la Direction des relations commerciales internationales.*

## Nouvelle-Zélande

**ATTÉNUATION DES RESTRICTIONS À L'IMPORTATION.**—Le gouvernement de la Nouvelle-Zélande a annoncé récemment qu'il avait adopté d'autres dispositions importantes en vue de l'abolition de la disparité de traitement à l'égard des produits dollars et qu'il autoriserait aussi de plus fortes importations de toute provenance en 1960.

Selon le nouveau programme d'importations qui entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1960, les exportateurs canadiens bénéficieront des mêmes avantages que les autres fournisseurs à l'égard de toutes les marchandises, à l'exception des véhicules à moteur et du bois de construction. Les restrictions visant un certain nombre de matières premières industrielles, dont le soufre, les explosifs et les huiles de graissage, ont été entièrement abolies. Des dispositions ont également été prises en vue d'accroître en 1960 les importations de plus de 100 autres articles, surtout des matières premières indispensables à l'industrie, jusqu'à concurrence d'une fois et demie les importations de 1959. Au nombre des articles de ce groupe qui intéressent le Canada, mentionnons les métaux, les produits chimiques, les textiles, les préparations médicinales, les boyaux à saucisses et les poudres de moulage plastiques. En outre, un régime d'importations symboliques a été adopté à l'égard de quelque 90 articles, surtout des produits de consommation.

Le ministre du Commerce, l'honorable Gordon Churchill, a déclaré que, grâce à l'atténuation des restrictions à l'importation en Nouvelle-Zélande, les exportateurs canadiens devraient être en mesure d'augmenter et de diversifier considérablement leurs ventes en ce pays et il les a fortement encouragés à tirer plein parti de ces possibilités.

## République Dominicaine

**DROITS D'IMPORTATION SUR LES POMMES DE TERRE ET LES OIGNONS.**—Le 29 septembre, le gouvernement de la république Dominicaine a annoncé par le décret n° 5223 que les droits sur les pommes de terre et les oignons, importés alors que les approvisionnements domestiques de ces produits sont suffisants, avaient été doublés pour passer de \$5 et \$7 les 100 kilogrammes à \$10 et \$14 les 100 kilogrammes, respectivement.

Les droits seront réduits de moitié (c'est-à-dire les mêmes que les anciens) à certaines époques qui seront annoncées par le Secrétaire d'État à l'Agriculture et au Commerce, lorsque les approvisionnements de ces produits seront insuffisants.

## Royaume-Uni

**NOUVELLE ATTÉNUATION DES RESTRICTIONS À L'IMPORTATION.**—Le *Board of Trade* du Royaume-Uni a annoncé la levée, depuis le 9 novembre 1959, des restrictions à l'importation de 33 autres articles. On trouvera ci-après la liste fournie

par les autorités de ce pays. Les articles précédés d'un astérisque pouvaient déjà être importés sans restriction de la "zone de libération" (surtout des pays de l'Europe occidentale).

L'avis en provenance du Royaume-Uni mentionnait que, par suite de cette décision, tous les articles importés de l'Amérique du Nord aux termes du Programme d'importations symboliques seront exempts des restrictions, sauf les produits du tabac, les produits pharmaceutiques et les montres. Le Programme d'importations symboliques sera aboli et des renseignements sur le régime de licences applicable aux catégories encore assujéties aux restrictions seront publiés bientôt.

Voici la liste des 33 articles en question:

- \*1. Machines—les autres articles ne sont pas encore libérés.
- \*2. Matériel et appareils électriques, y compris les lampes.
- \*3. Fibres de verre et articles en verre.
- \*4. Pétrole.
5. Instruments scientifiques, industriels et d'optique, y compris appareils photographiques et jumelles dont la valeur est supérieure à £7.10.
6. Machines pour divertissements.
7. Chaînes.
8. Filières à diamants.
9. Verrerie de laboratoire et décorée.
10. Treillis métalliques.
11. Carbone de calcium.
12. Bas.
13. Articles de bureau.
14. Articles de sport et jouets.
15. Coutellerie.
16. Bijouterie de fantaisie.
17. Articles en papier.
18. Nécessaires pour fumeurs.
19. Horloges, parcomètres.
- \*20. Textiles et vêtements (autres que les articles 23 et 24).
- \*21. Livres à bon marché et journaux avec bandes illustrées.
- \*22. Matériel et films photographiques et cinématographiques (autres que l'article 5).
23. Dentelle.
24. Vêtements renfermant du cachemire.
25. Bijouterie, pierres précieuses et objets d'or et d'argent.
26. Pierre travaillée et ardoise.
27. Véhicules y compris voitures automobiles.
- \*28. Saumon frais et congelé.
- \*29. Viande autre que viande de porc.
- \*30. Agrumes frais autres que pamplemousses.
- \*31. Jus de fruits (autre que jus de pamplemousse et d'orange).
- \*32. Fruits secs.
33. Bulbes de fleurs.

## Singapour

**RÉGIME DES LICENCES.**—Le 30 octobre 1959, le contrôleur et préposé au registre des importations et des exportations, à Singapour, a averti les importateurs que les achats de savon, y compris le savon en pain, le savon en poudre et le savon liquide en provenance de tous les pays, dont la Fédération de Malaisie, sont assujétis à des licences d'importation particulières. Les licences se limiteront aux quantités qu'achètent normalement les importateurs qui présenteront des demandes.

Cet avis ne vise pas les importations de savon de toilette, de savons abrasifs et de détersifs, qui peuvent être importés à la faveur de la licence générale automatique.



*L'Imprimeur de la Reine*  
OTTAWA

En cas de non-livraison renvoyer à:  
L'Imprimeur de la Reine, Ottawa, Canada

