



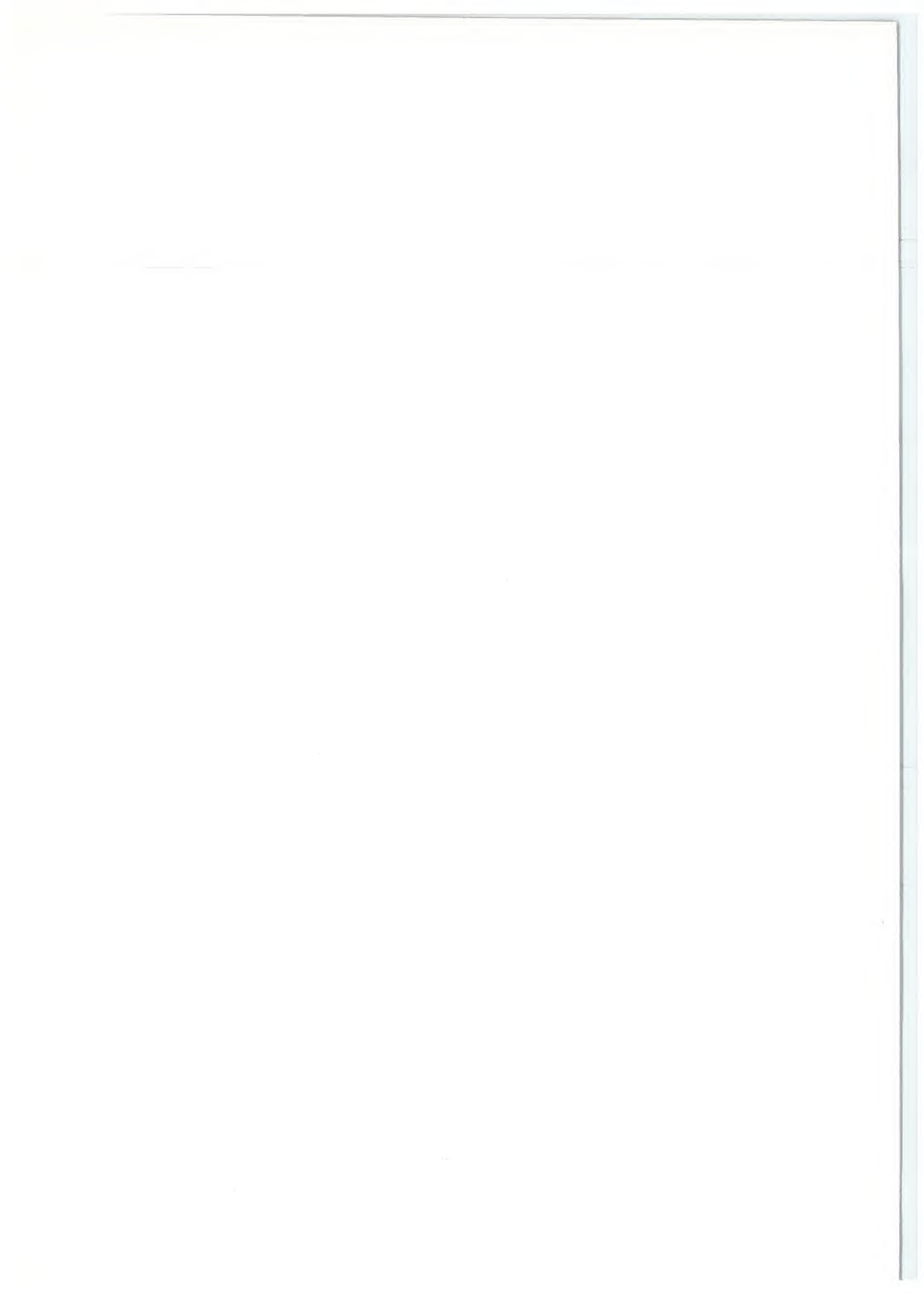
CANADA

MARS 1960

commerce extérieur



INDE, PAKISTAN ET CEYLAN, 1959



commerce extérieur

Fondé en 1904

OTTAWA, le 19 MARS 1960

Vol. 107, N° 3

Couverture

Dans une des grandes aciéries indiennes, un technicien fait le calibrage des cylindres d'un nouveau laminoir. La photographie sert d'introduction à des articles sur l'Inde, le Pakistan et Ceylan dont les programmes d'expansion industrielle visent à procurer du travail à une population toujours croissante. Pour de plus amples détails sur les progrès industriels, le commerce et l'agriculture de ces pays, lire les pages 2 à 9 inclusivement.



-
- 2 **Inde . . .** ce pays commence l'année 1960 avec une capacité industrielle accrue et une production plus considérable mais le manque d'énergie et l'insuffisance de denrées alimentaires retardent son expansion.
 - 5 **Pakistan . . .** le pays s'emploie à développer son agriculture, son système d'irrigation et son réseau d'énergie en vue d'accroître ses exportations et ses réserves de devises étrangères. Un régime de restrictions à l'importation continue de limiter les ventes canadiennes.
 - 7 **Ceylan . . .** s'industrialise rapidement; il favorise l'établissement de nouvelles entreprises de fabrication. Les Canadiens peuvent lui fournir toute une gamme de produits et de services techniques.
 - 10 **L'Association européenne de libre-échange . . .** ce qu'elle est; comment elle diffère du marché commun.
 - 14 **Participation du Canada aux foires à l'étranger, 1960-1961.** Le programme intéresse toutes les entreprises canadiennes qui songent à exposer leurs produits à l'étranger.
-

- 16 **Publicité à l'étranger**
- 19 **Reprise économique en Bolivie**
- 22 **Vente d'aliments congelés en Allemagne**
- 26 **Ferme nouveau genre à Aruba**
- 27 **Montréal envahit le marché de Londres**
- 31 **Règlements douaniers et commerciaux**
- 36 **Service du commerce extérieur à l'étranger**

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

Prrière 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.

Inde

L'Inde fait de rapides progrès industriels; ses entreprises hydro-électriques commencent à prendre forme et sa production agricole s'accroît graduellement. Toutefois, l'alimentation de la population demeure un problème et les importations de produits non indispensables sont encore sévèrement réglementées.

M. B. A. MACDONALD, *Conseiller commercial à New Delhi.*

LA situation est florissante dans presque tous les secteurs du commerce indien. Même l'industrie du coton, qui tient la deuxième place au monde, se relève de la régression commencée il y a deux ans environ. Cependant, le commerce d'importation fait exception à cette règle générale. Les règlements en matière de licences annoncés le 1^{er} octobre dernier pour la période se terminant le 31 mars 1960 ne présentent guère de changements notables. Tous les articles de luxe ainsi que tous les produits non indispensables demeurent interdits ou au moins soumis à de sévères restrictions et rien ne laisse prévoir des modifications importantes pour la période qui débutera le 1^{er} avril. De fait, tout semble indiquer que la politique actuelle restera la même pendant les cinq ou dix prochaines années. Toutefois, pour ce qui est de biens-capitaux et de diverses matières premières industrielles, la seule limite à la demande sera le montant en devises étrangères que l'Inde pourra obtenir de ses exportations ou d'emprunts, de crédits ou d'autres formes d'aide étrangère.

Le 18 décembre 1959, le ministre du Commerce et de l'Industrie a annoncé l'abolition, à compter de cette date, de toute disparité de traitement défavorable aux importations dollars. La décision a été généralement bien accueillie dans les milieux d'affaires et par les journaux, mais il est reconnu qu'elle aura peu de répercussions sur le régime de licence. En effet, la disparité qui existait jusque-là était beaucoup plus théorique que pratique.

Un nombre croissant d'hommes d'affaires des grands pays industriels semblent découvrir l'Inde. Aujourd'hui, le visiteur a l'impression que presque tous les fabricants dont les produits sont connus sur les marchés internationaux ont là, ou songent à y établir, des usines, le plus souvent avec la participation des capitalistes privés ou des autorités du pays.

Progrès du transport-voyageurs

Le tarif de morte-saison autrefois offert aux voyageurs qui se rendaient dans l'Inde ou en revenaient tend à disparaître. Aujourd'hui, les places sur des navires partant de l'Inde en direction de l'est ou de l'ouest doivent être retenues des semaines et même des mois d'avance. Malgré l'adjonction, l'an dernier, de trois nouvelles sociétés internationales aux douze qui desservaient déjà le pays et malgré aussi la mise en service en juin d'un réacteur *Comet* par la B.O.A.C., la situation est analogue dans le cas du transport aérien et même l'introduction, prévue pour le début de 1960, d'appareils à réaction par l'*Air India International* et la *Pan American* ne laisse prévoir aucune amélioration sensible. A l'intérieur de l'Inde, le service aérien continue de s'accroître et le transport routier et ferroviaire fait de rapides progrès.

Il n'est pas prudent pour un voyageur étranger d'arriver dans une ville indienne sans s'être assuré d'une chambre d'hôtel. Dans les avions et les voitures de chemin de fer tout comme dans les hôtels et les clubs, de plus en plus de langues autres que l'anglais (notamment l'allemand, le japonais, le français,

l'italien, les langues scandinaves) sont entendues. L'anglais, y compris l'américain, demeure toutefois le plus répandu.

Tous ces faits tendent à signaler le rapide essor industriel de l'Inde, quoique celle-ci n'atteindra probablement pas l'indépendance économique avant dix ou vingt ans. Toutefois, si les pays évolués lui fournissent les capitaux et l'aide technique dont elle a besoin, son industrialisation deviendra une des grandes réalisations de la dernière moitié du vingtième siècle.

Production industrielle

Fondé sur la moyenne mensuelle, l'indice général de la production industrielle s'est établi à 149 en 1959 (1951=100), au regard de 140 en 1958. Les chiffres comparatifs pour les industries particulières ne sont pas encore connus. Les progrès vraiment étonnants enregistrés dans la plupart des secteurs du point de vue de la capacité de production, de la production effective et de la diversité des industries sont cependant obscurcis du fait que dans l'indice général les industries textiles, récemment atteintes par une régression économique, ont été pondérées d'un coefficient de 48 p. 100.

En visitant certains quartiers industriels de Bombay, de Calcutta, de Madras, de Bangalore et de New Delhi, on a à peu près la même impression qu'on aurait en parcourant les quartiers industriels les plus récents de Montréal, Toronto, Hamilton, Edmonton ou Vancouver. Toutefois, l'accélération de l'expansion industrielle n'est pas limitée aux grands centres. De nouvelles industries surgissent dans de nombreuses petites villes de tout le pays. Ainsi, Bareilly, dans le Nord, posséderait bientôt la première fabrique de caoutchouc synthétique de l'Inde. Cette usine de 160 millions de roupies (32 millions de dollars) sera exploitée conjointement par une société indienne et une société caoutchoutière des États-Unis.

L'année 1959 a été extrêmement importante pour l'industrie sidérurgique. Elle a marqué la mise en

service des premières unités des trois grandes usines construites par l'*Hindustan Steel Co. Ltd.* (organisme du gouvernement central) à Bhilai dans le Madhya Pradesh, à Rourkela dans l'Orissa et à Durgapour dans le Bengale occidental, grâce à des crédits et à l'aide technique de la Russie, de l'Allemagne et de l'Autriche et du Royaume-Uni, respectivement. En décembre, une usine de sulfate d'ammonium, une fabrique de billettes et un deuxième haut fourneau à Bhilai ont atteint le stade de la production. Au cours du même mois, la fabrique de brames et l'usine de transformation selon le procédé L.D., à Rourkela, ont également été mises en service et, le 29 décembre, le président, M. Rajendra Prasad, a officiellement ouvert l'usine de Durgapour.

En 1959, les trois anciennes aciéries (la *Tata Iron and Steel Co. Ltd.*, à Djamchedpour dans le Bihar; l'*Indian Iron and Steel Co. Ltd.*, à Burnpour, dans le Bengale occidental et la *Mysore Iron and Steel Works* à Mysore) ont terminé les travaux d'expansion projetés.

Lorsque ces nouvelles entreprises et les usines agrandies fonctionneront à plein rendement, leur production atteindra à peu près les chiffres ci-après (chiffres de la production antérieure entre parenthèses):

	(en millions de tonnes)
Bhilai	1.00 (0)
Durgapour	1.00 (0)
Rourkela	1.00 (0)
Total pour les nouvelles usines	3.00 (0)
Tata Iron and Steel Co. Ltd.	2.00 (0.90)
Indian Iron and Steel Co. Ltd.	0.9 (0.50)
Mysore Iron and Steel Works	0.10 (0.03)
Total pour les anciennes usines	3.0 (1.43)
TOTAL	6.0 (1.43)

Le troisième plan quinquennal prévoit la construction d'une quatrième importante aciérie d'une capacité de 40,000 tonnes (25,000 tonnes d'acier vendable) d'acier à outils et d'aciers spéciaux. La société Tata a demandé l'autorisation d'établir une usine du même genre d'une capacité de 100,000 tonnes (65,000 tonnes d'acier vendable).



Pour répondre aux besoins de sa population croissante, l'Inde doit augmenter sa production agricole. Elle s'efforce d'y parvenir par l'enseignement de méthodes de culture modernes. Ici un cultivateur effectue un labourage profond.

En février 1959, l'*Indian Aluminium Company*, entreprise canado-indienne, a porté la capacité de sa fonderie d'Hirakud de 10,000 à 20,000 tonnes et, un peu plus tard, elle a complété des plans en vue d'ajouter encore à son outillage de production. Cette société a fait œuvre de pionnier dans l'industrie de l'aluminium et elle reste de beaucoup le principal producteur de ce métal. Les trois grands producteurs d'aluminium des États-Unis s'intéressent aussi activement à l'Inde et deux d'entre eux ont annoncé leur désir d'y établir des exploitations.

Énergie électrique et atomique

Un des grands obstacles au progrès industriel de l'Inde est la rareté d'énergie. Au début du deuxième

plan quinquennal, on espérait ajouter, entre 1956 et 1961, 3.5 millions de kW aux 3.1 millions de kW déjà installés. Par suite du manque de devises étrangères, l'objectif ne sera pas atteint et il faudra sans doute se contenter d'une puissance totale installée d'au plus 6.4 millions de kW.

Le Canada a aidé l'Inde à obtenir de l'électricité. Sous le régime du Plan de Colombo, il a contribué à l'installation de nouvelles génératrices de 4,000 kW à Mayurakshi, dans le Bengale occidental, et de 7,500 kW à Umtru dans l'Assam. D'ici quelque mois tout au plus, la première partie (d'une capacité de 145,000 kW) de la nouvelle centrale Hydel à Kundah, dans l'État de Madras, autre entreprise cana-

dienne du Plan de Colombo, ajoutera sa production au courant distribué par la Commission d'électricité de Madras.

La Commission des eaux et de l'énergie du gouvernement central songe à lancer diverses autres entreprises du même genre dès qu'elle en aura les moyens financiers; il est possible que le gouvernement canadien se charge d'une ou de plusieurs de ces entreprises au titre du Plan de Colombo.

La construction du réacteur expérimental canado-indien à Trombay (à quelques milles de Bombay) va bon train. Les travaux sont dirigés par les commissions d'énergie atomique du Canada et de l'Inde dans le cadre du Plan de Colombo.

Aucune décision n'a encore été prise mais il semble entendu que la première centrale atomique d'importance commerciale de l'Inde sera établie d'ici deux ans, tout probablement près d'Ahmedabad dans l'État de Bombay, au nord du pays.

Troisième plan quinquennal

Le troisième plan quinquennal qui débutera en avril 1961 a fait l'objet d'une étude attentive et de nombreux entretiens au cours de 1959. Le coût prévu est de 100 milliards de roupies (ou 20 milliards de dollars), dont 20 à 30 milliards de roupies (4 à 6 milliards de dollars) en devises étrangères. Dans les milieux industriels privés, ce chiffre a d'abord paru exagéré mais récemment on s'est rallié au point de vue du gouvernement et on a reconnu qu'il s'agit là d'un minimum.

Production agricole

La production agricole de la campagne 1958-1959 a dépassé celle de la campagne précédente, comme l'indique le tableau ci-après:

	1957-1958	1958-1959
	(en millions de tonnes)	
Total des céréales alimentaires	62.5	73.5
Blé	7.7	9.7
Riz	24.9	29.7
Autres céréales	20.4	21.9
Légumineuses	9.5	12.2

Dans l'ensemble, les récoltes commerciales ont également été plus abondantes en 1958-1959. En voici les résultats (chiffres de 1957-1958 entre parenthèses): jute brut, 5.18 (4.05) millions de balles; canne à sucre, 7.2 (6.9) millions de tonnes et graines oléagineuses, 6.9 (6.1) millions de tonnes. Les conditions ont été généralement favorables à l'agriculture au cours de l'automne de 1959 et l'on compte que les chiffres définitifs seront satisfaisants, tout particulièrement dans le cas du riz et des produits des plantations comme le thé, le caoutchouc et le café.

Du point de vue alimentaire, cependant, diverses difficultés se posent. Malgré l'augmentation sensible de la production, les prix du blé et du riz ont monté considérablement dans plusieurs parties du pays et à diverses périodes. La politique gouvernementale tendant à favoriser les fermes coopératives et à établir la main-mise de l'État sur le commerce des céréales alimentaires a été l'objet, d'une part, de vives critiques et, d'autre part, d'un appui vigoureux. Cependant, la critique est devenue si forte vers la fin d'août 1959 que le ministre des Aliments et de l'Agriculture, M. Shri Ajit Prasad Jain, a démissionné.

La publication du rapport *India's Food Crisis and Steps to Meet It*, préparé sous les auspices de la Fondation Ford par une équipe de 14 experts en agriculture des États-Unis aidés des propres spécialistes de l'Inde, constitue un événement de premier plan. Ce rapport déclare notamment que la production de céréales alimentaires, qui a été de 73 millions de tonnes en 1957-1958, devrait atteindre 110 millions de tonnes à la fin du troisième plan (soit en 1965-1966). La population sera alors de 480 millions d'habitants. Pour atteindre ce volume de

production, le rythme d'augmentation devra être triplé. Si la production ne s'accroît pas plus rapidement qu'à l'heure actuelle, l'écart entre les approvisionnements et l'objectif fixé sera de 28 millions de tonnes en 1966. De l'avis des spécialistes en cause, "aucun programme d'importations ou de rationnement ne peut combler pareil écart".

Prises hors de leur contexte, ces opinions peuvent paraître exagérées. Il est certain toutefois que la demande de vivres de la part de la population constituera un problème sérieux à moins d'un accroissement de la productivité agricole. Un des moyens proposés est l'emploi massif d'engrais chimiques. La production intérieure de ces engrais doit être accrue mais, vraisemblablement, il faudra aussi augmenter les importations.

Un autre projet est à l'étude. Il s'agit d'accumuler dans l'Inde, avec le concours d'un ou de plusieurs pays occidentaux possédant des excédents de blé, une réserve de cinq millions de boisseaux de cette céréale comme protection contre la disette en cas de sécheresse ou d'inondation et aussi contre les hausses des prix du blé et du riz dès que s'élèvent des rumeurs de rareté. Un des obstacles à ce projet est l'insuffisance de moyens d'entreposage.

En attendant, les États-Unis ont commencé la livraison du blé visé par le dernier marché conclu sous le régime de la Loi publique 480. Ce marché a été signé en novembre 1959 et prévoit la fourniture de trois millions de tonnes de blé payables en roupies.

Le tableau ci-après indique la tendance du commerce extérieur de l'Inde en 1957, 1958 et au cours des sept premiers mois de 1958 et de 1959.

	Janvier à décembre		Sept mois terminés en juillet	
	1957	1958	1958	1959
Exportations	6,377.4	5,705.6	3,116.5	3,135.6
Réexportations	51.1	84.0	46.5	38.1
Total des exportations	6,428.5	5,789.6	3,163.0	3,173.7
Importations	10,258.2	8,641.8	4,568.4	5,090.3
Balance commerciale	— 3,829.7	— 2,852.2	— 1,405.4	— 1,916.6

Les exportations du Canada vers l'Inde sont passées de 29 millions de dollars en 1957 à 79 millions en 1958, alors que ce pays est devenu notre cinquième débouché par ordre d'importance. Nos achats dans l'Inde se sont établis à 29.2 millions de dollars en 1957 et à 27.7 millions en 1958.

Au cours des neuf premiers mois

de 1959 nos ventes ont fléchi à 37.3 millions de dollars, de 59 millions qu'elles étaient au cours des neuf premiers mois de 1958. Cette baisse de 21.7 millions est surtout imputable à une diminution de nos ventes de blé de près de 20.9 millions de dollars et au fait que nos importantes exportations de rails de chemin de fer (4.5 millions de dol-

lars du Canada) et d'avions (2.2 millions) au cours du premier semestre de 1958 ne se sont pas répétées pendant la période correspondante de 1959. Nos achats dans l'Inde durant les six premiers mois de 1959 se sont légèrement accrus, atteignant 14.6 millions au regard de 13.4 millions pendant la période correspondante de 1958.●

Pakistan

Une augmentation des exportations et une bonne récolte de blé exercent d'heureuses répercussions sur les réserves de devises étrangères. Toutefois, la réglementation des importations continue de s'imposer, ce qui restreint les ventes du Canada.

M. L.-A. CAMPEAU, *Secrétaire commercial à Karachi.*

A son arrivée au pouvoir au mois d'octobre 1958, le nouveau gouvernement du Pakistan a entrepris de raffermir l'économie et en particulier d'augmenter les entrées de devises étrangères afin d'équilibrer le compte des paiements. Les déficits de 1957 et de 1958 étaient en grande partie imputables à un avilissement des termes de l'échange, à la difficulté de vendre à l'étranger les principales récoltes d'exportation (le jute et le coton bruts) et à des achats considérables de céréales alimentaires. La nouvelle administration s'est donné pour tâche de réorganiser le commerce d'exportation et d'importation et d'aider les industries et les maisons d'affaires qui pourraient avoir une influence directe sur l'avoir en devises étrangères. Elle a aussi entrepris une réforme agraire en vue de limiter la superficie des exploitations agricoles ainsi qu'un programme de relèvement destiné à fournir des logements aux réfugiés. En outre, afin d'attirer des capitaux privés de l'étranger, elle a établi un Bureau pour la stimulation des placements et assuré aux étrangers la faculté de rapatrier les bénéfices placés dans des entreprises approuvées. La

poussée inflationniste s'est ralentie en 1959 à la suite d'une campagne énergique tendant à accroître la production nationale, à enrayer la recherche de bénéfices exagérés et la thésaurisation et à encourager l'épargne volontaire sous un régime d'austérité.

L'inauguration en janvier 1959 d'un programme destiné à stimuler les exportations a valu au Pakistan une augmentation de ses ventes à l'étranger au cours des six premiers mois de l'an dernier. Ce programme permet aux exportateurs de produits autres que le jute et le coton bruts, les peaux, la laine, le riz et le thé, d'obtenir des devises étrangères afin d'effectuer certaines importations. Il a pour objet d'aider surtout les producteurs d'articles en jute et en coton et il a certainement contribué à accroître les expéditions de cotonnades, de poisson et de diverses denrées comme les déchets de coton, les sacs en jute, les résines, les ustensiles en aluminium, les articles brodés, le fil de coton et ainsi de suite. Les exportations de filés et de tissus de coton ont augmenté de 60 p. 100. La vente à l'étranger de produits de moindre importance comme les œufs du Pakistan orien-

tal a également fait des progrès et les recettes de ce chef se sont sensiblement accrues.

Méthodes d'importation

La politique d'importation est intimement reliée à l'effort que le pays déploie actuellement afin d'assurer sa solvabilité par un accroissement de sa production agricole et industrielle. Les réserves en devises étrangères ayant augmenté, il a été possible d'atténuer quelque peu les restrictions à l'importation. Aujourd'hui 201 articles peuvent être importés moyennant licence. L'été dernier, lorsque la politique d'importation a été annoncée pour la période de juillet à décembre 1959, certains articles de consommation antérieurement rayés de la liste de produits admissibles aux termes d'une licence, ont été réinscrits sur cette liste. Pour ce qui est de la délivrance proprement dite des licences, les services compétents décident d'après la somme de monnaie étrangère attribuée aux diverses marchandises. Le 1^{er} janvier 1960, un nouveau régime de licences est entré en vigueur à Karachi; s'il se révèle satisfaisant, il sera plus tard appliqué aux provinces. Il s'agit de délivrer les licences quelques heures après la publication par le gouvernement de sa politique d'importation. A l'avenir, celle-ci sera annoncée annuellement au lieu de semestriellement.

Parmi les produits d'intérêt pour le Canada qui peuvent être importés

grâce au régime des primes à l'exportation, qui donne droit à certaines licences d'importation, mentionnons les armes et munitions, les produits chimiques, les produits pharmaceutiques et les médicaments, les véhicules automobiles et leurs pièces, les instruments scientifiques et chirurgicaux, les métaux non ferreux, les outils, la quincaillerie, les appareils et accessoires électriques, les réfrigérateurs et appareils de climatisation, les machines de bureau, les tracteurs et les instruments agricoles, le papier journal, les films photographiques, les lentilles d'optique, l'orge et le malt, le caoutchouc brut et synthétique, les stylographes et pièces de stylographes, les fils et ficelles de nylon, les avions, les colles, les pellicules d'emballage en plastique, les matières colorantes et les couleurs sèches et les composés de moulage thermoplastiques.

L'aide que le Pakistan reçoit de l'étranger continue de jouer un grand rôle dans le programme de développement économique du pays. Le 30 juin 1959, cette aide se chiffrait à 1 milliard de dollars et représentait environ 17 p. 100 des sommes dépensées par les pouvoirs publics pour la mise en valeur du pays depuis l'établissement du Plan de Colombo en 1951. A peu près 10 p. 100 de cette somme ont été fournis par le Canada.

Plan quinquennal

La dernière année du plan quinquennal est maintenant terminée et le gouvernement pakistanais songe à un deuxième plan de même durée qui commencera cette année et dont le coût sera de l'ordre de 19,000 millions de roupies; le premier a coûté 10,800 millions. Près de la moitié de cette somme sera affectée aux progrès de l'agriculture, à l'approvisionnement en eau et en électricité et à l'aide aux villages. Environ 29 p. 100 des dépenses globales seront employées à fournir de l'eau et de l'électricité, ce qui en soi contribuera à accroître la production agricole. Les moyens de transport, notamment la réorganisa-

tion des chemins de fer et l'expansion de l'aviation civile, recevront une attention spéciale. L'aide étrangère requise pour l'exécution de ce deuxième plan quinquennal sera de quelque 7,500 millions de roupies au total, soit 1,500 millions par année.

Blé et riz

Blé—La récolte de blé du Pakistan occidental a été bonne, meilleure que celles des années antérieures. En 1957-1958, elle s'était chiffrée à 3.65 millions de tonnes, tandis qu'en 1958-1959, elle a atteint 3.86 millions de tonnes, soit une augmentation de 200,000 tonnes ou de 5.7 p. 100. Cependant, il a fallu continuer à importer des céréales alimentaires afin de parer à la disette dans les deux secteurs du pays. Le Pakistan a eu des entretiens avec d'autres pays au sujet de la constitution de réserves de blé. Les autorités songent aussi à un nouveau régime qui peut-être permettrait d'abolir le rationnement de cette céréale. On estime qu'il faudrait une réserve courante de 500,000 tonnes de blé environ pour prévenir tout danger d'insuffisance des approvisionnements. Une telle réserve contribuerait aussi, croit-on, à rétablir la confiance dans le cas d'une hausse des prix.

Riz—La production de 1958-1959 s'est établie à 7.9 millions de tonnes, au regard de 8.5 millions l'année précédente. Toutefois, d'après les renseignements reçus, malgré les dommages causés par les inondations, la récolte dans l'ensemble sera peut-être normale. Le gouvernement central a révisé sa politique visant l'importation du riz. Depuis le 1^{er} décembre 1959, les commerçants privés ont le droit d'acheter et d'exporter, pour leur propre compte, du riz des variétés supérieures, mais le gouvernement exerce la surveillance sur la qualité du riz exporté. Jusqu'ici la vente de riz de qualité supérieure a été une bonne source de devises étrangères. Aussi les autorités centrales et provinciales veillent-elles d'une

manière spéciale au maintien de la qualité d'autant plus que les perspectives d'exportation sont brillantes.

Le Pakistan exporte surtout des matières premières, en particulier du jute, du coton brut, de la laine brute, des peaux et du thé. Ces produits représentaient jadis environ 95 p. 100 du total, mais la proportion est maintenant réduite à 85 p. 100, l'écart d'environ 10 p. 100 étant occupé par les produits finis. Ce changement dans la composition des exportations résulte de l'expansion économique des dernières années ainsi que de l'essor qu'a pris la fabrication des produits ouverts à la suite de l'établissement du régime des primes à l'exportation. Fait à noter, les filés et les articles de jute constituent près de 75 p. 100 des exportations globales de produits ouverts.

Pendant l'année civile 1958, les exportations pakistanaises se sont établies à 1,416.9 millions de roupies mais, au cours du premier semestre de 1959, elles n'ont atteint que 671.7 millions au regard de 763.2 millions pendant la période correspondante de 1958.

En 1958, les importations pakistanaises se sont établies à 1,887.7 millions de roupies: 941.6 millions au compte des particuliers et 946.1 millions au compte du gouvernement. De janvier à juin 1959, le chiffre global a été de 720.9 millions de roupies, soit une baisse de 296.8 millions par rapport à la période correspondante de 1958. Les céréales, les machines, le fer et l'acier, les véhicules, les huiles, les produits chimiques et pharmaceutiques ainsi que les médicaments ont été les principaux articles importés.

Les ventes du Canada au Pakistan sont passées de 10.5 millions de dollars canadiens en 1956 à 15.4 millions en 1958. Pendant les sept premiers mois de 1959, elles se sont établies à 11,075,781 dollars du Canada, au regard de 10,383,573 pour la période correspondante de 1958. Ces chiffres tiennent compte des matières fournies sous le régime du Plan de Colombo qui représentent de 85 à 90 p. 100

du montant global. Nous n'avons aucun état détaillé des opérations commerciales proprement dites, mais les principaux produits en cause ont été l'équipement d'entrepreneurs, le blé, la pâte de bois, l'acier de construction, les moteurs à vapeur, les machines pour papiers, les transformateurs et les pièces de transformateurs, les limes et râpes, les avions, les automobiles et leurs pièces, les camions, les grues, les derrick, les treuils, le cuivre et l'aluminium, les produits pharmaceutiques et chimiques ainsi qu'une foule de marchandises diverses expédiées en plus faibles quantités.

En 1958, les achats du Canada au Pakistan se sont établis à 476,697 dollars canadiens comparative-ment à \$503,690 en 1957. Le jute et les bouts de jute ont été nos principales importations; sont venus ensuite les articles de sport, le coton brut, la laine brute, les rebuts et les instruments chirurgicaux. Par suite d'efforts concertés, le Pakistan a réussi à porter ses ventes au Canada à 613,870 dollars canadiens pendant le premier semestre de 1959, de 292,488 seulement qu'elles avaient atteints pendant la période correspondante de 1958, soit une augmentation de 110 p. 100.

A cause des règlements sévères qui frappent les importations et de la vive concurrence de l'Europe et du Japon, les exportateurs canadiens peuvent difficilement accroître leur part du marché pakistanais. La situation du point de vue des changes s'est améliorée récemment, mais elle demeurera pendant quelque temps encore assez précaire. Les seuls secteurs qui offrent des possibilités sont le commerce d'importation à commission et les marchés de l'État qui représentent un chiffre considérable d'affaires, soit la moitié des importations globales. Pour exploiter ces secteurs un représentant sur place est nécessaire car les offres directes sont rarement acceptées.

Il est fort possible que le Pakistan parvienne à accroître ses réserves de changes cette année. Il espère,

en effet, augmenter quelque peu ses exportations de thé, de poisson, d'articles en jute et de cotonnades et, de façon sensible, ses ventes de jute et de coton bruts. Bien que les sorties de devises étrangères aient diminué et que la situation économique se soit notablement améliorée, les commerçants ont encore des problèmes à résoudre. L'augmentation des recettes d'exporta-

tions n'a pas été assez considérable pour créer beaucoup d'optimisme et il est encore trop tôt pour savoir quelles en seront les répercussions sur la production industrielle et sur les conditions économiques en général. Au fur et à mesure qu'augmentent les exportations, on cherche à réduire les importations de certains articles qu'il est possible de produire au pays. ●

Ceylan

Les programmes d'expansion de Ceylan devraient éventuellement assurer de nouveaux débouchés au Canada. Déjà des occasions s'offrent aux sociétés d'ingénieurs ainsi qu'aux entreprises désireuses de participer au développement de l'industrie privée.

M. I. V. MACDONALD, *Secrétaire commercial à Colombo.*

AU COURS des neuf premiers mois de 1959, les achats cingalais outre-mer se sont établis à 300 millions de dollars, ou à près de 30 p. 100 de plus que pendant la période correspondante de 1958. A cause de sa faible étendue et aussi de la distance, l'île de Ceylan n'a guère retenu jusqu'ici l'attention des exportateurs canadiens. Pourtant elle constitue un des marchés les plus prometteurs de l'Extrême-Orient. La population jouit d'un revenu moyen assez élevé selon les normes asiatiques, les importations se font presque sans entraves, les devises étrangères sont faciles à obtenir et, enfin, la mise à exécution de programmes tendant à accroître la production de denrées alimentaires et à stimuler l'essor industriel ne peut avoir que d'heureuses répercussions sur la demande des produits occidentaux. Le Canada pourrait participer davantage au développement économique de cet autre membre du Commonwealth.

Commerce canado-cingalais

A l'heure actuelle, les produits visés par le Plan de Colombo cons-

tituent la majeure partie des exportations canadiennes vers Ceylan. Toutefois, en 1959, il y a eu augmentation considérable de nos expéditions commerciales, notamment de papier journal, d'amiante, d'outils, de produits pharmaceutiques, de malt et de bougies d'allumage. Ces produits forment avec le poisson en boîte, les horloges et les produits médicaux le gros de nos ventes privées, de l'ordre d'un million de dollars par année. Le Canada, qui est devenu un important acheteur de produits cingalais (en particulier de thé, d'huile de coco, de caoutchouc et de noix de coco desséchée), se classe, après la Grande-Bretagne, les États-Unis et l'Australie, au quatrième rang parmi les marchés d'exportation de l'île. Par contre, celle-ci occupe une place bien secondaire dans la liste de nos clients étrangers.

Les possibilités d'accroître nos ventes commerciales à Ceylan semblent bonnes. La demande de produits et de services occidentaux s'accroît tant de la part de l'industrie que des consommateurs. Si les prix du thé, du caoutchouc et de

l'huile de coco demeurent stables (le thé et le caoutchouc sont particulièrement importants comme sources de revenu) et que le gouvernement maintienne une saine politique économique et financière, les progrès actuels des exportations canadiennes devraient continuer. Toutefois, Ceylan demeure un marché qui a ses exigences particulières et où l'exportateur canadien est dans une situation désavantageuse. Notons, par exemple, que les frais de transport sont élevés et que l'industrie doit s'adapter aux normes britanniques. D'autres éléments entrent en jeu: les besoins d'un climat tropical, les conditions de paiement (qui peuvent être décisives), le mode de financement à long ou à moyen terme des achats importants, les droits d'importation (qui varient d'un extrême à l'autre), la préférence douanière, la concurrence, la présence de produits d'origine intérieure et la possibilité d'établir un régime de fabrication sous licence lorsqu'il n'est pas pratique d'importer le produit fini. Le Canada est en mesure de fournir non seulement des marchandises, mais aussi les services d'ingénieurs et d'experts-conseils requis pour l'expansion des industries primaires et secondaires de l'île. Déjà, certaines sociétés canadiennes ont participé, soit à titre privé, soit sous les auspices du Plan de Colombo, à des travaux d'aménagements hydro-électriques et de communications, à la fabrication de papier, à des levés aériens, etc. Ces premières prises de contact devraient faciliter les relations ultérieures.

Perspectives de vente

Le Royaume-Uni est depuis longtemps reconnu comme le premier partenaire commercial de l'île. L'an dernier, il a sensiblement accru ses exportations mais diminué ses importations, ce qui lui a valu un solde favorable. L'Inde, la Birmanie, l'Allemagne, l'Égypte, l'Australie et le Canada ont également augmenté leurs exportations, mais le Japon, la France et la Chine communiste ont perdu du terrain. Par suite sur-

tout de la concurrence birmane, l'accord de troc de cette année avec la Chine prévoit une nouvelle diminution des expéditions chinoises de riz. Les principaux produits importés à Ceylan sont le matériel de transport (10 p. 100), les textiles (10 p. 100), le riz (9 p. 100), les machines (6 p. 100), le poisson (5 p. 100), les produits laitiers (4 p. 100), les produits chimiques (4 p. 100), les engrais chimiques (3 p. 100), les appareils électriques (3 p. 100) et divers produits ouvrés.

A la liste ci-dessus des produits et services canadiens vendus à Ceylan, il y a lieu d'ajouter ce qui suit:

Résines synthétiques, papier tenture, pâte de bois, moteurs hors bord, briques réfractaires, jouets, matériel pour la pêche commerciale et le conditionnement du poisson, pommes fraîches, lait en poudre, nécessaires à construire des embarcations, aluminium (mi-ouvré), composants de peinture, sauces, réfrigérateurs pour usage commercial, produits de l'amiante, appareils de climatisation, fibre de verre, instruments scientifiques, tondeuses à gazon mécaniques, matériel et outillage d'emballage, engrais chimiques, poudre de soufre, matériel pour la réparation des automobiles, potasse, toile cirée, noir d'acétylène, aliments en boîte, pellicules en vinyle et divers autres matières premières industrielles et biens de consommation.

Les exportateurs canadiens qui font de bonnes affaires dans d'autres pays d'Extrême-Orient devraient trouver des débouchés non moins intéressants à Ceylan.

Les produits dollars ne sont soumis à aucune disparité de traitement et les règlements exercent peu d'influence sur le volume et la nature des importations en provenance du Canada. Le gouvernement a recours à des règlements de temps à autre pour créer un monopole d'État ou à défaut de droits antidumping, pour protéger des industries naissantes. Cependant, la "cingalisation" joue un grand rôle. Le régime a été institué pour permettre aux nouvelles sociétés locales de soutenir le coup contre les entreprises britanniques et indiennes établies de longue date. Une société est officiellement considérée comme "cingalisée" lorsque ses propriétaires et administrateurs sont en majorité des résidents de Ceylan ou, dans le cas d'une société publique dont les actions sont inscrites à Ceylan, lorsque les administrateurs sont pour la plupart cingalais. Bien que la plupart des anciennes sociétés commerciales britanniques se soient fait "cingaliser", quelques-unes parmi les entreprises les plus importantes n'ont pas encore rempli les formalités nécessaires et, du fait même, sont restreintes à leurs anciennes sources d'approvisionnement et à leurs anciens chiffres d'affaires.

Les "commerçants cingalais enregistrés" peuvent importer librement de la zone dollar, alors que les importateurs établis dits "non

COMMERCE CANADO-CINGALAIS

	1958 (9 mois) (en dollars canadiens)	1959 (9 mois)
Achats cingalais, y compris:	4,879,294	4,414,307
Farine	3,680,029	3,290,028
Papier journal	216,500	372,736
Amiante	59,602	130,243
Limes et râpes	20,900	73,983
Bougies d'allumage	57,686	65,036
Pièces d'automobiles	73,291	59,673
Produits pharmaceutiques et produits chimiques	3,457	41,189
Préparations médicinales	7,757	7,288
Malt	6,956	15,582
Céréales	9,729	15,176
Horloges et pièces	24,451	19,689
Poisson en boîte	11,495	4,064
	1958	1959
	(8 mois)	(8 mois)
Ventes cingalaises, y compris	8,019,124	9,596,750
Thé	5,280,212	5,193,756
Huile de coco	935,886	2,445,444
Noix de coco desséchée	308,080	304,191
Caoutchouc	1,391,340	1,550,338

nationaux" doivent obtenir des licences particulières. Celles-ci toutefois sont accordées presque automatiquement pour les produits dollars traditionnels. Les sociétés "non cingalisées" n'ont pas le droit d'acheter en Allemagne, au Japon, en U.R.-S.S., en Chine communiste, en Tchécoslovaquie, à Formose, en Hongrie, en Autriche, en Bulgarie, en Pologne, en Roumanie, en Espagne et en Yougoslavie. Le commerce avec ces pays est réservé aux négociants cingalais enregistrés, qui jouissent en outre de certains privilèges visant des produits déterminés. Malgré les efforts du gouvernement et des commerçants locaux "cingalisés", les achats de produits "cingalisés" en provenance de pays "cingalisés" n'ont représenté que 16.5 p. 100 des importations globales en 1958. En ce qui a trait au Canada, la "cingalisation" n'entrave pas les relations commerciales traditionnelles, mais elle empêche de confier de nouvelles agences à des sociétés "non cingalisées" et de vendre de nouveaux produits par l'entremise de distributeurs établis "non cingalisés".

L'accroissement rapide de la population (qui est actuellement de 10 millions), la dépendance de l'étranger en matière de denrées alimentaires et la vulnérabilité aux variations des recettes d'exportation sont des problèmes dont la solution ne peut résider que dans un vigoureux effort pour stimuler la production agricole et industrielle. Le Plan de Colombo et les autres programmes d'assistance extérieure ont été d'un précieux apport dans ce domaine, mais un champ d'action plus vaste encore reste ouvert à la collaboration volontaire entre industriels étrangers et hommes d'affaires cingalais. La mise en œuvre d'un programme bien conçu visant à attirer à Ceylan des industries du Commonwealth profiterait au pays tout entier et contribuerait en même temps à combattre le chômage auquel est pour une large part imputable le récent malaise social.

Pourvu qu'elles se voient accorder les garanties et les encourage-



Groupe de Cingalais occupées à la récolte du riz. Ceylan s'efforce de répondre aux besoins de sa population mais n'arrive pas à se passer des apports de l'étranger.

ments voulus, les sociétés canadiennes pourraient trouver à Ceylan l'occasion de se tailler une place privilégiée dans un marché du Commonwealth appelé à un brillant avenir industriel. L'État favorise l'établissement de nouvelles fabriques en fournissant une aide financière et des emplacements d'usines, des concessions fiscales et des facilités de recherches, sans compter la possibilité d'une protection généreuse au moyen de droits de douane et de réglementation des importations. Le pays même offre certains avantages particuliers dont une main-d'œuvre peu coûteuse et facile à former, des hommes d'affaires dont la collaboration est acquise, un milieu sympathique et, grâce à de bons moyens de transport, l'accès aux autres marchés d'Extrême-Orient. Il n'y a pas à Ceylan un marché des capitaux organisé, mais les sociétés canadiennes désireuses d'accorder aux portefeuillistes locaux l'occasion de participer à l'établissement d'une usine filiale peuvent y réussir soit en offrant publiquement des actions, soit en négociant un accord privé avec des Cingalais. Les hommes d'affaires locaux sont généralement désireux de collaborer avec

des sociétés étrangères et l'État favorise ces dispositions. La participation de sociétés manufacturières et de maisons d'ingénieurs du Canada à l'économie cingalaise ne pourrait que favoriser les exportations canadiennes.

Depuis qu'elle est arrivée au pouvoir il y a trois ans, l'administration actuelle a nationalisé les services portuaires et le transport routier. Elle ne semble pas avoir l'intention d'étendre l'étatisation à l'industrie ou à l'agriculture. L'ancien premier ministre Bandaranaike a déclaré que les plantations de thé et de caoutchouc ne seraient pas nationalisées avant au moins dix ans. Même alors, le gouvernement devra se demander si l'étatisation est de nature à accroître l'efficacité des exploitations. Le mouvement en faveur de la nationalisation semble perdre de plus en plus de sa vogue, bien qu'il en soit parfois question dans les programmes de divers partis politiques. Toutefois, l'État prend l'initiative de certaines nouvelles entreprises industrielles auxquelles il participe parfois en qualité de propriétaire exclusif, parfois de concert avec des sociétés privées. Il prend également une part active au commerce d'im-

portation, mais pour ce qui est du riz, de la farine, du sucre, du poisson, des Maldives et du dolique seulement et, dans le cas de ces deux derniers produits, il se départit actuellement de son autorité.

Le Conseil national de planification a dressé pour les années 1959 à 1968 un programme d'expansion économique de grande envergure qui s'étend à presque tous les aspects de l'industrie, de l'agriculture et de la pêche. Ce programme qui sera mis en œuvre grâce, en partie, à l'aide étrangère, y compris les contributions du Canada sous le régime du Plan de Colombo, vise moins à favoriser l'accroissement du chiffre de la population qu'à élever le niveau du revenu national. On prévoit des placements publics et privés de près de 3 milliards de dollars, ce qui exigera des arrivées de capitaux étrangers sensiblement accrues, tant dans le secteur privé que dans le secteur public. Les

ingénieurs-conseils, ainsi que les exportateurs et les fabricants canadiens peuvent tirer parti de ce programme décennal pour prendre pied ou étendre leur champ d'action sur le marché cingalais, notamment dans les domaines ci-après: aménagements hydro-électriques et travaux d'irrigation, entreprises industrielles, mécanisation des pêches, production d'engrais chimiques, services professionnels, matériel de transport, construction, divers travaux de génie, emballage de denrées alimentaires et améliorations portuaires.

En 1959, Ceylan a quelque peu accru ses exportations mais sa balance des paiements a été beaucoup plus défavorable que l'année précédente. A la suite d'une augmentation très prononcée des importations, l'avoir en devises étrangères a fléchi de 122 millions de roupies au cours des neuf premiers mois; le 30 septembre, il ne représentait

plus que 761 millions. Cette diminution résulte en majeure partie d'une augmentation des stocks de produits alimentaires importés. Le pouvoir d'emprunt de Ceylan sur les marchés internationaux demeure excellent et le service des intérêts sur la faible dette extérieure ne réclame présentement qu'une très légère proportion des recettes d'exportation.

L'atmosphère peu propice au commerce, créée par les émeutes raciales de 1958 et autres troubles politiques, semble maintenant assainie. On se rend de plus en plus compte dans tous les milieux du besoin de travailler dans la concordance à créer un climat de confiance, favorable aux placements de capitaux et à l'expansion économique et industrielle. Les efforts tentés dans ce sens ne manqueront pas de susciter pour les exportateurs canadiens des occasions qu'ils devront s'empressement d'exploiter à fond.●

L'Association européenne de libre-échange

Étude, du point de vue canadien, des principales caractéristiques de la Convention instituant une Association européenne de libre-échange, paraphée par sept pays à la fin de novembre 1959.

M. WILFRID LAVOIE,

Direction des relations commerciales internationales.

LE 20 novembre 1959, les gouvernements du Royaume-Uni, du Danemark, de la Suède, de la Norvège, de l'Autriche, de la Suisse et du Portugal ont paraphé une Convention visant à instituer une Association européenne de libre-échange. Cette Convention a pour objet d'établir en Europe, au cours d'une période de 10 ans, une nouvelle zone commerciale groupant sept pays d'une population globale de 88 millions d'habitants, au sein de laquelle seront graduellement

éliminés tous les droits tarifaires et autres entraves aux échanges. Il y a tout lieu de croire que les sept gouvernements ratifieront la Convention en mars 1960 et se consentiront mutuellement une première réduction tarifaire de 20 p. 100 le 1^{er} juillet.

Les pourparlers en vue d'une entente de libre-échange en Europe ont débuté à l'été 1956, au moment où les propositions visant l'institution du Marché commun européen des Six ont commencé à se concrétiser.

Les pays de l'O.E.C.E. ont alors songé à une zone européenne de libre-échange des produits industriels groupant tous les membres de l'organisation, y compris les six membres du Marché commun. Les entretiens proprement dits au sujet de cette zone paneuropéenne ont débuté en février 1957 mais ont abouti à un échec en décembre 1958, alors qu'il est devenu manifestement impossible de concilier les opinions contradictoires de la communauté des Six et des autres pays

sur des points fondamentaux de politique commerciale.

A la suite de cet insuccès, les Sept ont tenté de s'entendre sur l'institution entre eux d'une zone de libre-échange des produits industriels. Ce devait être, à leur avis, un moyen de faciliter la reprise éventuelle des négociations avec les Six. Les pourparlers se sont engagés activement à Stockholm en juin 1959, et, en novembre, les sept gouvernements ont paraphé la Convention. En même temps, ils ont exprimé "l'intention d'éviter une division en Europe" et le désir de conclure à cette fin une entente groupant tous les membres de l'O.E.C.E., y compris ceux du Marché commun. Les paragraphes qui suivent résument les principales caractéristiques de la Convention.

Objectifs de l'Association

La Convention comprend 44 articles et 7 annexes visant les échanges des produits industriels et l'établissement d'un régime spécial à l'égard des produits de l'agriculture, du poisson et autres produits de la mer. On y trouve aussi un protocole au sujet du Liechtenstein ainsi qu'une note instituant un comité préparatoire en attendant l'entrée en vigueur de la Convention. Les objectifs déclarés de l'Association sont de maintenir l'expansion économique et le plein emploi dans les États membres; d'assurer aux échanges entre États membres des conditions de concurrence équitables; d'éviter les disparités dans les conditions d'approvisionnement en matières premières produites dans la zone et de contribuer au développement harmonieux du commerce mondial par l'élimination progressive des entraves aux échanges.

Actuellement, l'Association se compose des sept pays qui ont paraphé la Convention. Toutefois, tout autre pays prêt à assumer les obligations prévues par la Convention pourra plus tard demander à y adhérer. Dans leur communiqué publié à Stockholm le 20 novembre 1959, les Sept ont déclaré qu'ils avaient appris avec grand plaisir du

gouvernement finlandais que la Finlande désirait étudier les moyens de se joindre à l'Association. Les cadres de la Convention peuvent être élargis de façon à inclure les territoires européens des États membres, soit les îles Féroé, Gibraltar, Malte et le Groenland. Le document prévoit également le cas où un jour les membres désireraient proposer l'inclusion des régions non européennes dont ils ont la charge. Enfin, une disposition spéciale vise les territoires qui plus tard deviendront des États souverains.

Élimination des tarifs douaniers

L'élimination, au sein de l'Association, de tous les droits douaniers, sauf les droits fiscaux, est le point fondamental de la Convention. Elle devra se faire par étapes successives et être complétée au plus tard le 1^{er} janvier 1970. Elle commencera le 1^{er} juillet 1960 par une réduction de 20 p. 100 qui sera suivie de 8 réductions subséquentes de 10 p. 100 chacune. La deuxième étape est fixée au 1^{er} janvier 1962, la troisième au 1^{er} juillet 1963 et les autres au 1^{er} janvier de chaque année jusqu'en 1969. Il n'est nulle part question de prolonger la période de transition après le 1^{er} janvier 1970. Au contraire, le Conseil pourra accélérer les réductions tarifaires et donc abréger cette période. Il est probable que si les pays du Marché commun européen décident d'accélérer la mise en œuvre de leur union douanière, les Sept feront appel à cette disposition afin de ne pas rester en arrière.

Le Portugal, moins développé que les autres pays, aura plus de temps pour abolir ses droits douaniers; en 1970 son tarif à l'égard des produits des autres États membres pourra être réduit de moitié seulement et il aura jusqu'en 1980 pour supprimer le reste. En outre, il pourra être autorisé à établir provisoirement de nouveaux droits d'importation afin de stimuler la production de certains articles particuliers.

Contrairement au Traité du Marché commun européen, la Conven-

tion instituant l'Association de libre-échange ne prévoit pas l'adoption d'un tarif commun à l'égard des importations en provenance des pays tiers. Chaque membre de l'Association garde à ce sujet son tarif intérieur particulier. Il n'est pas question non plus d'une politique commerciale commune à l'endroit des pays tiers; par conséquent, le Royaume-Uni n'aura pas à modifier son attitude au sujet des produits canadiens aujourd'hui admis en franchise. Toutefois, la mise en vigueur de la Convention assurera la même franchise aux produits industriels y décrits et à certains produits de l'agriculture et de la pêche des pays membres de l'Association.

L'engagement de réduire et graduellement d'éliminer les droits douaniers au sein de l'Association vise tous les produits industriels, mais non de façon générale les produits de l'agriculture et de la pêche. Toutefois, certains produits comme les soupes préparées, le poisson en conserve et le poisson préparé (y compris le saumon et le homard en boîtes), les poudres de poisson et les filets de poisson surgelés sont tenus pour des produits industriels. Dans le cas de l'agriculture, l'objectif de l'Association est de "faciliter une expansion des échanges qui assurent une réciprocité raisonnable aux États membres dont l'économie dépend dans une large mesure de l'exportation de produits agricoles". La Convention ajoute qu'afin de poursuivre la réalisation de cet objectif "certains États membres ont déjà conclu des accords prévoyant des mesures à prendre, y compris l'élimination de certains droits de douane, en vue de faciliter l'expansion des échanges de produits agricoles" et prévoit la conclusion d'autres accords bilatéraux. Les ententes conclues et toutes celles qui pourront l'être plus tard demeureront en vigueur aussi longtemps que la Convention et les réductions tarifaires consenties sous leur régime s'appliqueront à tous les membres de l'Association. En outre, le Conseil devra chaque année étudier la situation afin de déter-

miner les nouvelles mesures qui s'imposeront pour permettre à l'Association d'atteindre ces objectifs fondamentaux dans le domaine de l'agriculture. Jusqu'ici le principal accord de ce genre a été conclu entre le Royaume-Uni et le Danemark; il prévoit l'élimination des droits douaniers à l'importation du bacon, de la viande de porc à goûters en boîtes, du fromage bleu et de la crème en boîtes en provenance des autres pays de la zone.

Le poisson, comme les produits agricoles, fait l'objet de dispositions spéciales. L'objectif de l'Association est de faciliter une expansion du commerce du poisson entre les États membres mais il n'est pas fait mention d'ententes bilatérales à l'égard de produits particuliers. L'annexe E énumère les produits visés par cette disposition spéciale. La liste comprend en particulier la viande de baleine, le poisson frais (à l'exception des filets surgelés), le poisson salé, les crustacés et les mollusques. Pour le moment, il n'est pas question d'abolir les droits douaniers à l'égard de ces produits non transformés de la pêche et de la mer en général et, par conséquent, la marge de préférence dont bénéficient les produits canadiens ne sera pas atteinte. Cependant, on recommande une étude nouvelle de la situation qui devrait être terminée en 1961.

Définition de l'origine

Aux termes de la Convention, seuls les produits originaires de la zone (c'est-à-dire les produits des États membres) sont admis au bénéfice du régime tarifaire de la zone. Les produits du Canada et des autres pays tiers resteront donc soumis aux droits réguliers. Toutefois, une partie considérable du commerce au sein de la zone consiste en produits entièrement ou partiellement fabriqués en Europe mais comprenant des matières premières ou des pièces composantes importées de pays tiers. C'est surtout dans ces cas qu'il importe d'établir une définition de l'expression "produit de la zone" et cette définition inté-

resse directement l'exportateur canadien de matières premières et de produits mi-ouvrés importés par un pays membre de l'Association pour y être ouvrés puis réexportés vers un autre.

Il va de soi que les marchandises entièrement produites dans la zone seront admises au bénéfice du régime tarifaire de la zone. D'autres pourront l'être également si elles ont été soumises dans la zone à certains procédés déterminés de fabrication ou si la valeur ajoutée dans la zone égale au moins 50 p. 100 de la valeur globale. En règle générale, l'importateur pourra lui-même choisir entre ces trois critères pour réclamer les avantages du régime tarifaire réservé aux membres de l'Association.

Les marchandises admises au bénéfice du régime tarifaire de la zone en vertu de la règle des "procédés de fabrication" ainsi que les procédés requis dans chaque cas sont énumérés dans une annexe. Pour ce qui est de la règle de 50 p. 100, la Convention mentionne un grand nombre de matières premières industrielles importées qui peuvent être considérées comme originaires de la zone, en particulier l'aluminium (sauf l'aluminium destiné à la préparation d'alliages), le nickel, l'amiante, le cuivre, le plomb, le zinc et le caoutchouc synthétique. Ces matières sont tenues pour originaires de la zone dans le calcul du pourcentage, qu'elles y aient été produites ou non.

Le Conseil est le principal organe prévu par la Convention. Il est formé de représentants de tous les États membres et il a la faculté d'établir tous les organismes dont il estime le concours nécessaire à l'accomplissement de sa tâche. Il est chargé d'exercer les pouvoirs et fonctions qui lui sont conférés par la Convention et de surveiller la mise en œuvre de la Convention. Il lui incombe aussi de déterminer quelles mesures s'imposent pour faciliter l'établissement de liens plus étroits avec d'autres États ou groupes d'États. Sur la plupart des questions, les décisions devront être

prises à l'unanimité. La Convention prévoit aussi l'institution de comités d'examen auxquels le Conseil pourra soumettre des questions sous le régime de la procédure générale de consultation et de plainte. Ces comités seront composés de personnes indépendantes nommées par le Conseil aux conditions qu'il jugera appropriées. Enfin le Conseil est chargé d'arrêter les règles de procédure de tous les organes de l'Association et d'établir un secrétariat selon des propositions qui seront faites par le Comité préparatoire.

Entraves au commerce

La Convention prévoit la réduction graduelle et l'élimination d'ici janvier 1970 des restrictions quantitatives aux importations en provenance des pays membres. Chaque pays procédera à des augmentations annuelles de ses contingents jusqu'à ce que ceux-ci aient perdu leur caractère restrictif.

Des dispositions ont été établies afin d'empêcher que les bienfaits de la suppression des entraves aux échanges (droits douaniers et contingents) soient annulés par d'autres obstacles à la concurrence, comme les subventions aux exportations, les pratiques restrictives du commerce, le commerce d'État, les ristournes de droits douaniers et les restrictions à l'établissement d'entreprises. L'application des articles tendant à la réduction et à l'élimination des droits douaniers et des restrictions quantitatives ainsi que des règles que nous venons d'énumérer en matière de concurrence peut être suspendue provisoirement dans certaines circonstances. Les membres conservent la faculté d'établir des restrictions quantitatives non seulement pour sauvegarder leurs intérêts essentiels mais aussi, dans la mesure compatible avec leurs autres obligations internationales, pour protéger leur balance de paiements. Ils pourront également imposer des restrictions quantitatives ou autres mesures du même genre à l'égard d'un produit particulier dans les cas où l'application des règles prévues pour la

libération du commerce aurait pour conséquence d'accroître sensiblement le chômage dans un secteur particulier de l'industrie ou dans une région particulière de la zone. Enfin, on trouve des dispositions visant les territoires qui plus tard deviendront souverains ainsi que des stipulations précisant que rien dans la Convention ne relève un membre de ses obligations aux termes d'autres accords internationaux, comme le G.A.T.T. et le F.M.I.

Commerce de la zone

Ensemble, les membres de la zone effectuent actuellement 18 p. 100 du commerce mondial. La plupart sont traditionnellement reconnus comme des pays à bas tarifs. Leur population globale, environ 88 millions d'habitants, dépasse de quelque peu la moitié de celle de la Communauté économique européenne. En 1958, la valeur globale de leur production de marchandises et de services a été de 92 milliards de dollars, au regard de 442 milliards aux États-Unis, 155 milliards dans les pays de la C.E.E. et 32 milliards au Canada. Au nombre des Sept se trouvent certains pays où le niveau de vie est le plus élevé en dehors de l'Amérique du Nord. Comme le Canada, la zone compte dans une large mesure sur les importations. Celles-ci représentent 3 p. 100 du revenu national aux États-Unis et 16 p. 100 au Canada; pour le Royaume-Uni, le chiffre est également de 16 p. 100 mais, pour les pays continentaux de la zone, il est encore plus élevé, soit 25 p. 100 en moyenne. En 1958, les importations globales des membres de l'Association ont été de l'ordre de 19 milliards de dollars, dont la part du Royaume-Uni a été de plus de 11 milliards, soit près de 60 p. 100.

Commerce avec le Canada

En 1958, les exportations canadiennes vers les sept pays du groupe ont représenté au total 884 millions de dollars soit près de 20 p. 100 de nos exportations globales vers tous les pays du monde et en-

viron deux fois le montant de nos ventes aux pays du Marché commun. Il va de soi que le Royaume-Uni est dans ce groupe notre principal marché, ses achats s'établissant à 776 millions de dollars. Viennent ensuite la Norvège (56 millions), la Suisse (29 millions), la Suède (11 millions), l'Autriche (7 millions), le Danemark (5 millions) et le Portugal (2 millions). A l'heure actuelle, la répartition s'établit comme il suit: produits de l'agriculture et de la pêche 40 p. 100, matières premières industrielles 45 p. 100 et produits manufacturés et produits chimiques 15 p. 100.

Lorsque l'Association aura été instituée, les droits du Royaume-Uni disparaîtront à l'égard de tous les produits industriels de la zone. Déjà, cependant, la plupart des matières premières, quelle qu'en soit la provenance, et elles représentent environ 40 p. 100 des ventes canadiennes au Royaume-Uni, sont admises dans ce pays en franchise. Les principaux articles en cause sont les états de mine, le bois à pâte, la pâte de bois, le papier journal, le minerai de fer, l'aluminium, le nickel, le cuivre, le platine et les déchets métalliques en général. Dans le cas des autres produits industriels comme divers produits du papier, les produits chimiques et les produits ouverts, le Canada perdra sa situation privilégiée au Royaume-Uni. Par suite de l'admission en franchise des produits des autres membres de l'Association, les fournisseurs canadiens se trouveront sur un pied d'égalité seulement avec leurs concurrents de la Scandinavie et des autres secteurs de la zone. Évidemment, le Canada bénéficiera toujours de la préférence par rapport aux autres pays tiers. Dans le cas de la plupart des produits du Canada et des autres pays du Commonwealth aujourd'hui admis en franchise, la situation demeurera inchangée. Les tarifs externes de la plupart des autres pays de la zone sont relativement bas. Le nickel, le cuivre, l'amiante et le zinc, qui représentent un fort pourcentage des

ventes canadiennes, sont acceptés en franchise moyennant des droits très modestes.

L'Association et le G.A.T.T.

Les parties contractantes du G.A.T.T. examineront la Convention afin de savoir si elle répond à toutes les dispositions de l'Accord relatives à l'institution de zones de libre-échange. A la 15^e session du G.A.T.T., tenue à Tokyo en novembre 1959, le représentant de la Suède a déclaré au nom des Sept que le texte de la Convention serait bientôt prêt. De leur côté, les parties contractantes se sont entendues au sujet d'un calendrier à suivre pour l'étude de cet accord établissant une nouvelle zone commerciale en Europe.

Courrier aérien vers l'Australie

Les délégués commerciaux du Canada à Melbourne et Sydney (Australie) désirent rappeler aux exportateurs canadiens que le courrier de surface exige de six à huit semaines pour se rendre en Australie. L'emploi du courrier aérien non seulement assure plus de temps aux délégués commerciaux pour s'occuper des demandes de renseignements mais crée une meilleure impression sur les hommes d'affaires. En effet, on peut douter de la sincérité des intentions d'un commerçant qui se contente de communications vieilles de deux mois.

Aux voyageurs de commerce

L'homme d'affaires en voyage à l'étranger constate souvent que le délégué commercial peut l'aider à rendre son séjour agréable et profitable à la fois. Pour cela, cependant, le représentant canadien doit connaître d'avance la date d'arrivée, les intérêts particuliers et l'itinéraire du visiteur. Dans trop de cas, des voyageurs se privent des avantages de cette collaboration du délégué commercial en arrivant à l'improviste.

Si vous songez à un voyage d'affaires et prévoyez que le délégué commercial peut vous être utile, communiquez immédiatement avec le service des délégués commerciaux du ministère du Commerce, à Ottawa. Faites-lui connaître votre itinéraire et indiquez si vous désirez que les délégués commerciaux dans les pays en cause recueillent des renseignements avant votre arrivée, vous ménagent des rendez-vous et vous aident de quelque autre manière. Si vous le préférez, vous pouvez vous adresser directement à ces fonctionnaires et leur demander leur concours. Ceux qui projettent de lancer un nouveau produit auraient tout avantage à envoyer d'avance des échantillons et des descriptions de leurs produits afin que le délégué commercial puisse faire une étude préalable du marché.

Participation du Canada aux foires à l'étranger 1960-1961

M. GEORGE HAZEN, *Bureau des foires à l'étranger.*

COMME au cours des années antérieures, le ministère du Commerce participera en 1960 à diverses foires générales et spécialisées à l'étranger, afin de fournir aux exportateurs canadiens l'occasion de faire connaître leurs produits. Un trait particulier du programme de 1960-1961 est le partage des frais, dans certains cas, entre les exposants et le gouvernement. Le Ministère continuera d'assumer la responsabilité pour ce qui est de la coordination, de l'érection et de l'administration générale des stands, mais les exposants verseront une somme globale qui servira à acquitter une partie des frais d'administration.

Cette innovation plaira sûrement à beaucoup d'hommes d'affaires intéressés au commerce d'exportation. La somme à payer éliminera les maisons de commerce qui ne tiennent pas véritablement à étudier et à exploiter les marchés étrangers et portera celles qui participeront à appuyer activement l'exposition, à étudier les occasions offertes et à donner suite à toutes les demandes de renseignements reçues.

Expositions spécialisées

Le Ministère participe de plus en plus aux foires spécialisées ou verticales (réservées à un produit ou à un groupe de produits en particulier) et moins aux foires horizontales ou générales. La tendance est surtout manifeste dans notre programme d'expositions aux États-Unis, mais elle existe aussi dans le cas de notre participation aux foires européennes. La foire spécialisée est avant tout destinée aux personnes intéressées à un genre particulier de produits exposés. La foire générale, au contraire, a pour objet de faire connaître des produits aux consommateurs, d'explorer les marchés où il peut être possible de vendre une grande variété de marchandises et d'exposer des produits dans des pays où les possibilités de vente sont plutôt restreintes.

Étalages d'échantillons

Dans sa recherche de nouveaux moyens de stimuler le commerce, le Ministère étudie une formule que les voyageurs de commerce emploient avec succès depuis longtemps: l'étalage d'échantillons. La méthode

est économique; il n'est pas nécessaire d'avoir des accessoires de grand prix, un local ordinaire est suffisant et on peut ainsi présenter des marchandises dans diverses villes d'un même pays ou dans plusieurs pays différents. L'exposition d'échantillons peut être organisée dans toutes les régions du monde qui intéressent suffisamment les maisons canadiennes.

Les agents de produits du Ministère s'efforcent de mettre autant d'exportateurs canadiens que possible au courant des projets de participation aux foires, mais il leur est impossible de communiquer avec tous. Les exportateurs qui soupçonnent l'existence d'un débouché dans un pays étranger et qui croient qu'il serait utile d'y exposer leurs produits sont invités à s'adresser immédiatement au ministère du Commerce, à Ottawa.

Programme de 1960

On trouvera ci-après la liste des foires générales et spécialisées auxquelles le Ministère participera au cours de 1960.

Congrès de la National Association of Home Builders Chicago (Illinois), du 17 au 21 janvier

Exposition de produits du bois canadiens destinés à la construction domiciliaire et à l'industrie. Les produits finis illustreront l'emploi des matières premières. Étalage de propagande.

Congrès de la National Sporting Goods Association Chicago (Illinois), du 31 janvier au 4 février

Articles et vêtements de sport destinés au marché américain. Tous les exposants devront devenir membres de l'Association.

Daily Mail Ideal Home Exhibition Londres (Angleterre), du 1^{er} au 26 mars

Étalage de biens de consommation et de denrées alimentaires. On y exposera en particulier des produits déjà vendus par des agents britanniques. Il s'agit d'exploiter les récentes atténuations apportées aux restrictions britanniques en matière d'importation. Le Ministère prête aussi son concours à l'Association des producteurs de bois de la Colombie-Britannique pour la présentation d'une maison modèle.

Salon des industries de la fourrure

Paris (France), du 21 au 26 avril

Collection de pelleteries brutes, de fourrures apprêtées et de vêtements. Ce salon, organisé par l'industrie française de la fourrure, sera surtout visité par des commerçants spécialisés.

Union Expo

Johannesburg (Afrique du Sud), du 4 au 23 avril

Exposition mi-spécialisée de travaux et de services techniques ainsi que de produits forestiers. Attraction particulière: un stand de pelleteries et de vêtements en fourrure. Pour cette année seulement, 50^e anniversaire de l'Union sud-africaine, le Rand Easter Show portera le nom de "Union Expo".

Atomic Exposition and Nuclear Congress

New York (N. Y.), du 4 au 7 avril

Exposition destinée à faire apprécier et vendre les connaissances techniques des Canadiens dans les domaines de la recherche et des applications commerciales de l'énergie nucléaire.

American Society of Tool Engineers Show

Detroit (Michigan), du 21 au 28 avril

Exposition de machines-outils et de procédés employés au Canada qui peuvent être utiles à l'industrie américaine.

Commonwealth and European Food Festival

Londres (Angleterre), du 25 avril au 7 mai

Produits alimentaires canadiens pour le marché britannique.

Salon de la fourrure de Francfort

Francfort-sur-le-Main (Allemagne de l'Ouest), du 28 avril au 1^{er} mai

Exposition spécialisée de pelleteries brutes, de fourrures apprêtées et de vêtements en fourrure.

Salon national de la boulangerie

Amsterdam (Hollande), du 10 au 19 mai

En collaboration avec la Commission canadienne du blé et la Commission des grains, aménagement d'un stand destiné à présenter le Canada comme fournisseur de blé de qualité supérieure.

Design Engineering Show

New York (N.Y.), du 23 au 26 mai

Matériel de fabrication et de transformation ainsi que pièces composantes de machines; la plupart des modèles exposés seront exclusifs et de création canadienne.

Building Trades Exhibition

Cardiff (Pays de Galles), au mois de juin

Matériaux et produits de construction canadiens.

International Specialty Food and Confection Show

Chicago (Illinois), du 31 juillet au 3 août

Spécialités alimentaires du Canada.

British Food Fair

Londres (Angleterre), du 1^{er} au 17 septembre

Denrées alimentaires traditionnelles et nouvelles du Canada, pour le marché britannique.

Building Trades Exhibition

Manchester (Angleterre), du 11 au 22 octobre

Matériaux de construction et produits connexes du Canada.

National Metal Congress and Exposition

Philadelphie (Pennsylvanie), du 17 au 21 octobre

Exposition spécialisée de machines-outils et de matériel canadiens employés dans les industries métallurgiques.

Projets

Le Ministère participera vraisemblablement aux foires ci-après énumérées, au cours du premier semestre de 1961:

Congrès de la National Association of Home Builders à Chicago (Illinois), en janvier

Congrès de la National Sporting Goods Association à Chicago (Illinois), en janvier

Rand Easter Show à Johannesburg (Afrique du Sud), en mars

Salons de fourrures et défilés de modes, en diverses villes européennes, en mars

American Society of Tool Engineers Show aux États-Unis (ville non encore déterminée), en avril

AtomFair aux États-Unis (ville non encore déterminée), en avril

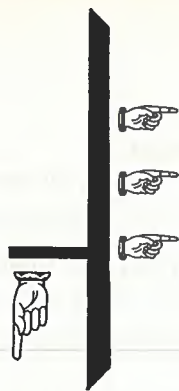
Salon de la fourrure de Francfort à Francfort-sur-le-Main (Allemagne de l'Ouest), en avril

Foire industrielle d'Allemagne à Hanovre (Allemagne de l'Ouest), en avril

Foire internationale de Tokyo à Tokyo (Japon), en avril

Design Engineering Show aux États-Unis (ville non encore déterminée), en mai

Building Trades Exhibition à Leeds (Angleterre), en juin. ●



Publicité à l'étranger

En Colombie, la radio est le moyen de publicité qui atteint le plus de personnes et tous les postes acceptent des annonces.

M. J. H. BAILEY, *Secrétaire commercial à Bogota.*

DU point de vue du nombre de personnes atteintes, le mode de publicité le plus efficace en Colombie est la radio. Cela tient tout d'abord à des conditions de topographie. A cause des chaînes de montagnes qui divisent le pays et de l'insuffisance des moyens de transport, il est bien difficile d'exercer une influence dans une région quelque peu étendue au moyen des autres organes de publicité comme les journaux, les revues ou la réclame directe par la poste. D'autre part, comme 41 p. 100* de la population ne savent ni lire ni écrire, une forte partie du marché n'est accessible qu'au moyen de la radio. Dans les régions rurales, le voyageur constate qu'il y a des appareils récepteurs dans toutes les petites huttes. Dans beaucoup de ces endroits, bien entendu, les habitants n'ont pas les moyens d'acheter les produits annoncés. En Colombie, comme dans plusieurs autres pays d'ailleurs, le meilleur marché est formé par la classe moyenne des villes assez importantes.

La radio

La Colombie possède plus de cent postes individuels ou rattachés à des réseaux, et tous sont à la disposition des annonceurs. Même la "Radiodifusora Nacional de Colombia" accepte des contrats d'annonce pour acquitter une partie de ses frais d'exploitation. Le plus grand réseau ne comptant que sept

postes, l'annonceur doit faire appel à des postes individuels s'il veut atteindre toutes les régions. Il peut négocier directement avec les autorités des divers postes ou retenir les services d'une agence de publicité; étant donné le grand nombre des postes et l'étendue du territoire, ce dernier procédé est sans doute le plus pratique. Pour ce qui est des tarifs, mentionnons qu'une émission de 15 minutes de 8 h. 15 à 8 h. 30 du matin coûte environ \$450 par mois. Aucune maison ne fournit encore de données statistiques sur la popularité des diverses émissions et les annonceurs ne peuvent compter que sur les résultats de leurs petites enquêtes personnelles pour juger de l'efficacité de leur réclame.

Les journaux

Le tirage approximatif des principaux journaux colombiens est indiqué dans le tableau de droite. Le total ne dépasse guère un demi-million dans un pays où la population est d'environ 14 millions d'habitants.

Toutefois, les familles étant nombreuses, chaque exemplaire est lu par environ 2.53 personnes en moyenne, ce qui accroît l'importance de ce mode de communication. En outre, comme les lecteurs habitent tous les grands centres où se trouvent les principaux marchés, l'influence du journal est plus grande qu'elle ne le semble au premier abord. Il n'y a pas de bureaux de vérification du genre de ceux qui

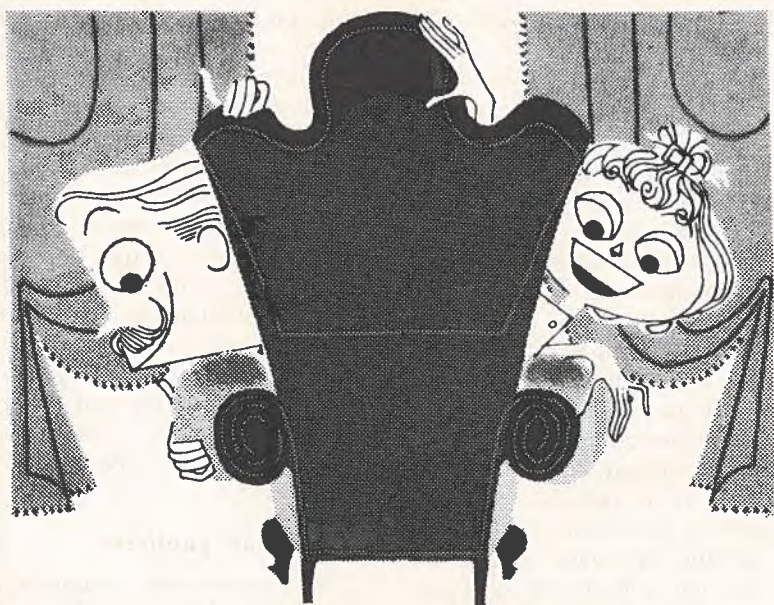
existent en Amérique du Nord et le commerçant désireux d'insérer une annonce n'a aucune donnée statistique à sa disposition, à part certaines études restreintes faites par des agences de publicité indépendantes.

La presse possède d'assez bonnes installations de reproduction. Cependant, plusieurs annonceurs désireux d'obtenir des reproductions précises dans tous les genres de journaux préfèrent utiliser des dessins plutôt que des photographies. Il est également de coutume de ne pas surcharger les annonces. Mieux vaut aussi, autant que possible, illustrer les produits au moyen de dessins ordinaires ou humoristiques. La tendance à réduire au minimum les textes descriptifs provient probablement de l'analphabétisme des habitants.

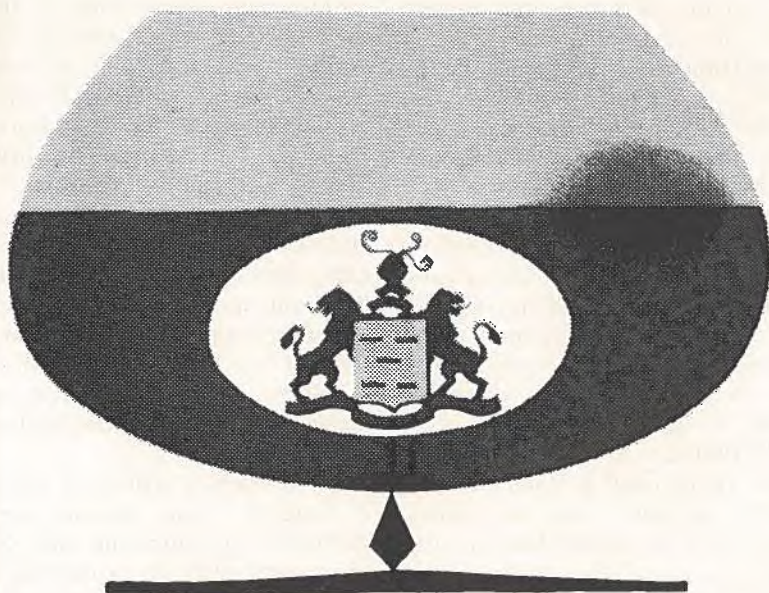
Ville et journal	Tirage	Tarif au pouce/colonne
BOGOTA		
<i>El Tiempo</i>	200,000	\$21
<i>El Espectador</i>	120,000	*20
<i>El Siglo</i>	50,000	16
<i>La Republica</i>	30,000	11
MEDELLIN		
<i>El Colombiano</i>	50,000	10
<i>El Correo</i>	30,000	9
CALI		
<i>El Pais</i>	50,000	10
<i>Relator</i>	50,000	9
MANIZALES		
<i>La Patria</i>	40,000	8
BARRANQUILLA		
<i>El Herald</i>	5,000	8
<i>La Prensa</i>	10,000	8
<i>Diario del Caribe</i>	10,000	8
<i>El Nacional</i>	12,000	8
CARTHAGÈNE		
<i>Diario de la Costa</i>	6,000	8
<i>El Universal</i>	6,000	10
<i>El Pueblo</i>	5,000	8
BUCARAMANGA		
<i>El Frente</i>	20,000	10
<i>Vanguardia Liberal</i>	20,000	10
<i>El Deber</i>	10,000	8
CUCUTA		
<i>Diario de la Frontera</i>	8,000	5

*2 éditions.

*De la population de 7 ans ou plus. *Estadísticas Demográficas*, juillet 1958.



...para deleite de
los colombianos..!



Cette annonce, parue dans un journal de Bogota, démontre bien le sens de l'humour des Colombiens et leur préférence pour la réclame comportant un bon dessin et peu de texte. La reproduction des dessins est meilleure que celle des photographies.

On trouve en Colombie trois genres principaux de revues ou de périodiques. Le premier comprend

des revues de publication étrangère comme *Selecciones* (version espagnole de *Reader's Digest*) dont le

tirage en Colombie est d'environ 65,000), *Life* (environ 20,000 exemplaires); *Vision* (revue en langue espagnole publiée en Amérique Centrale et vendue à environ 15,000 exemplaires en Colombie) et l'édition de l'Amérique latine de *Time* (avec un tirage d'un peu moins de 3,000). Viennent ensuite les revues publiées en Colombie dont la plus importante est l'hebdomadaire illustré *Cromos*, tirée à plus de 30,000 exemplaires. La seule autre revue d'une certaine importance est *Semana*, publiée à environ 10,000 exemplaires. Il existe plusieurs autres périodiques mais aucun ne paraît convenir aux annonceurs nord-américains. Les chiffres donnés plus haut semblent peut-être minimes mais il est à remarquer que plus encore que les journaux, les revues s'adressent surtout à la classe influente. Quiconque désire annoncer des produits de luxe ou atteindre les personnes intéressées aux questions d'ordre technique, comme les directeurs d'usine, par exemple, a tout avantage à recourir à ce mode de publicité. Il y a peu de revues commerciales en Colombie et les seules qui aient une importance assez considérable ont trait à l'agriculture. Les conseils donnés à l'égard des journaux pour ce qui est des reproductions et des textes s'appliquent également dans le cas des revues.

La télévision

La télévision acquiert de plus en plus d'importance comme moyen de publicité. La Colombie ne possède encore qu'un seul canal, qui est propriété de l'État. Le nombre des appareils récepteurs est estimé à 120,000 mais la plupart étant placés dans les endroits publics des villages et dans des familles nombreuses, le nombre des téléspectateurs serait de l'ordre de 500,000. Le réseau ne dessert pas encore tout le pays; l'importante région du littoral de l'Atlantique (y compris les villes de Barranquilla et de Carthagène) est en dehors du rayon d'action des postes gouvernementaux. Malgré tout, la télévision con-

naît une telle vogue auprès des annonceurs (le gouvernement accepte beaucoup d'annonces afin d'acquitter ses frais d'exploitation) qu'il est difficile d'obtenir du temps pour une émission. La télévision offre en effet à l'annonceur le moyen d'atteindre un marché de choix. Cette vogue est probablement attribuable à la prospérité générale qui règne au pays où la classe moyenne augmente rapidement. On songe sérieusement à établir un deuxième canal et à accroître le nombre des postes de relai.

L'annonce éclair, sur film ou en direct, est également utilisée. Récemment, le gouvernement a restreint la présentation des films à scènes de violence puisque ces scènes se rapprochent trop de ce qui est la réalité dans certaines parties moins développées du pays. Mêmes les films de cow-boys qui finissent par la capture du criminel sont interdits à cause de leur influence possible sur les bandits des régions périphériques.

Pour ce qui est du tarif, mentionnons qu'une émission hebdomadaire d'une demi-heure, pendant la période de pointe de 7 heures à 10 h. 30 du soir, coûte environ \$80 pour le temps seulement et une annonce de 30 secondes, sur film, présentée tous les soirs du lundi au samedi pendant la même période, environ \$100. Dans les deux cas, il faut ajouter, bien entendu, les frais de production et le coût de l'achat du film.

Les films présentés dans les cinémas locaux entre les actualités et le long métrage constituent un autre moyen important de publicité en Colombie. Il y en a trois sortes: ceux d'une ou deux minutes, ceux d'environ 15 secondes et les diapositives. La projection de ces films devant un auditoire captif a ses avantages dans un pays où l'analphabétisme est très répandu et où le billet d'entrée des plus grandes salles n'est que de 35c. Il n'existe cependant aucune statistique sur l'assistance au cinéma et il est difficile d'évaluer l'efficacité de ce

moyen. Le tarif varie de \$200 par semaine pour une grande salle à \$6 par semaine pour un film d'une minute dans un petit établissement.

Moyens divers

D'autres formes de réclame, comme la publicité par la poste, dans les véhicules de transport en commun, à l'extérieur ou sur les lieux, sont utilisées en Colombie mais elles ne sont pas très répandues. La publicité par la poste, par exemple, est presque inexistante et seules, semble-t-il, quelques sociétés de transport nord-américaines y ont recours. Cependant, certains annonceurs sont d'avis que, dans un marché restreint, la réclame par la poste peut devenir un moyen de plus en plus reconnu. On trouve quelques annonces à l'intérieur des autobus mais presque jamais à l'extérieur ou sur les taxis. Les sociétés privées utilisent, bien entendu, leurs propres véhicules comme panneaux-réclame mobiles. Les affiches à l'extérieur sont très répandues et il suffit d'une randonnée de n'importe quel aéroport colombien à l'une des principales villes pour convaincre le nouvel arrivant de l'importance de ce moyen de publicité. Dans les grandes villes, le visiteur est également frappé par le grand nombre d'enseignes au néon. Certains secteurs de Bogota par exemple sont tout aussi illuminés et possèdent tout autant d'enseignes électriques animées que la rue Sainte-Catherine à Montréal ou le centre commercial de n'importe quelle grande ville du Canada. Même dans les parties les plus reculées du pays, les distributeurs de marques importantes s'emploient à installer leurs affiches ou leurs enseignes métalliques dans des endroits bien en vue.

Tous les magasins de détail, surtout les pharmacies, font grand usage de cartes de comptoir et de matériel semblable. La reproduction est généralement excellente, comme dans le cas des journaux, bien qu'elle soit peut-être un peu plus coûteuse qu'au Canada à cause du tirage restreint.

Les Colombiens ont des goûts et des coutumes particuliers; notons surtout un attrait pour la publicité sous forme de concours ou de loterie. Plusieurs annonceurs tirent profit de cet engouement en incluant dans leurs annonces divers concours ou un élément de chance. La société Coca Cola, par exemple, a imaginé un moyen adroit qui consiste à donner une statuette en plastique d'un des personnages de Walt Disney à quiconque réussit à découvrir cinq capsules de bouteilles marquées. Ces statuettes sont tellement recherchées qu'elles sont presque devenues un moyen d'échange chez les écoliers.

Agences de publicité

On recommande fortement aux annonceurs étrangers de confier leur réclame à des agences de publicité locales et, s'ils désirent envoyer une annonce préparée, d'en faire faire ici la traduction en espagnol.

Les bonnes agences de publicité ne manquent pas; il y en a plus de 25 à Bogota seulement, dont 10 parfaitement compétentes pour diriger la publicité des sociétés étrangères. Leurs tarifs sont les mêmes qu'en Amérique du Nord. D'ailleurs, plusieurs sont des succursales d'agences américaines ou britanniques et d'autres travaillent en étroite collaboration avec des sociétés nord-américaines ou européennes expérimentées. A cause des liens de famille qui existent souvent entre les propriétaires de certaines industries et les chefs des maisons de publicité, le recours aux agences locales peut présenter des avantages particuliers.

La prospérité croissante du pays et l'augmentation constante de ses débouchés imprimeront sans doute un nouvel élan et assureront une importance croissante à la publicité. Les fabricants canadiens désireux d'obtenir des noms d'agences de publicité ou de plus amples renseignements sur les occasions d'affaires qu'offre la Colombie sont priés de s'adresser au secrétaire commercial du Canada, à Bogota, qui sera toujours heureux de leur être utile. ●

Reprise économique en Bolivie

Au retour d'une tournée qui l'a conduit dans tous les principaux centres commerciaux de la Bolivie, le secrétaire commercial à Lima déclare que le pays est encore aux prises avec certains problèmes mais que la reprise économique semble commencée.

M. D. H. CHENEY, *Secrétaire commercial à Lima.*

LA Bolivie n'a pas encore résolu tous ses problèmes économiques mais le second semestre de 1959 a été marqué par certains faits encourageants. Ainsi, les fondeurs d'étain britanniques ont consenti un prêt de 2 millions de livres sterling au Service des mines de l'État bolivien pour l'achat devenu urgent de machines ou d'outillage. L'industrie minière, sur laquelle repose en majeure partie l'économie du pays, a été favorisée par un accroissement des contingents d'exportation d'étain; en outre, une opération de troc, dans laquelle entrait de l'étain, lui a valu quelque 400,000 dollars des États-Unis. La production du sucre est à la hausse; un prêt de 2.5 millions de dollars de la Caisse de crédits à l'expansion au producteur qui occupe la deuxième place en importance en Bolivie a permis d'établir de nouvelles installations. Cependant, d'autres industries gouvernementales et privées n'ont pas eu autant de succès auprès des prêteurs étrangers; ce fut le cas notamment de la Société pétrolière d'État (Y.P.F.B.) qui a un besoin urgent de sommes importantes pour mettre son programme de modernisation à exécution. En général, les industries manufacturières sont dans une situation grave. La concurrence illégale, alimentée par une contrebande bien organisée, le manque de débouchés intérieurs, la pénurie de capitaux causée par la dévaluation de la monnaie à la suite des mesures de stabilisation, le manque de matières premières indispensables et une législation ouvrière mal inspirée, ont conduit plusieurs entreprises au bord de la faillite.

Le cours du change s'est maintenu pendant toute l'année dernière à peu près au taux actuel qui est de 11,865 bolivars par dollar américain. Cette stabilité a contribué à rétablir la confiance dans les milieux industriels et commerciaux. Le chômage est général et, par ailleurs, plusieurs maisons commerciales et industrielles se voient dans une situation extrêmement difficile puisqu'elles ont un fort excédent de main-d'œuvre que la loi leur interdit de congédier.

Finance et stabilisation

La caisse américaine de crédits à l'expansion a autorisé un prêt de 1.5 million de dollars en vue de certaines améliorations à l'aéroport de La Paz. La Bolivie a plus que doublé sa contribution au Fonds monétaire international en la portant de 10 à 22.5 millions de dollars des États-Unis, ce qui lui permettra sans doute d'obtenir, au besoin, d'autres capitaux pour son programme de stabilisation monétaire. Lors de l'établissement du plan de stabilisation en décembre 1956, la Bolivie a reçu 25 millions de dollars, soit 7.5 millions du Fonds monétaire international, 10 millions de l'A.C.I. (Point IV) et 7.5 millions du Trésor américain. Le 30 juin 1959, la Bolivie avait encore un solde d'au-delà de 9 millions de dollars. Le gouvernement américain lui a, en outre, fourni une aide directe de l'ordre de 22.3 millions de dollars, y compris 3 millions de dollars sous forme d'assistance technique.

Les grèves et les différends ouvriers ont été moins fréquents l'an dernier, mais ils demeurent une me-

nace au progrès économique. Cette année sera marquée par des élections présidentielles et déjà certains discours préélectoraux ont créé un grave malaise chez les ouvriers; l'avenir reste tout à fait incertain.

Depuis trois ans, la Bolivie fait de grands efforts pour pratiquer le degré d'austérité exigé par son programme de stabilisation monétaire établi en 1956. Cependant, le fléchissement du revenu national par suite de la baisse de la production et des prix des produits des métaux (notamment de l'étain) complique sérieusement la tâche. En outre, le pays n'est pas encore remis de la désorganisation causée par la révolution de 1952. Faute de moyens de communication suffisants avec les divers centres provinciaux, le gouvernement central de La Paz a de la difficulté à expliquer et à faire appliquer son programme. De vastes réformes agraires, établies à la hâte, ont considérablement désorganisé la production agricole. Un nouveau tarif douanier a été adopté en 1959 afin de protéger les industries nationales et de faciliter en même temps l'entrée des matières indispensables à la mise en valeur du pays. De rigoureuses restrictions au crédit bancaire établies en même temps que les mesures de stabilisation ont été maintenues; ces mesures ont, jusqu'à un certain point, réduit l'attrait des importations, mais elles ont aussi rendu plus difficile l'obtention de capitaux si nécessaires aux progrès commerciaux et industriels du pays.

L'insuffisance de la monnaie en circulation et la faiblesse du pouvoir d'achat constituent un des principaux problèmes auxquels l'industrie et le commerce boliviens doivent faire face. Avec l'aide d'organismes internationaux, du gouvernement des États-Unis et de ses propres fonds qui demeurent restreints, le gouvernement bolivien a mis de l'avant certains programmes visant



Mineur dans une grande mine d'étain de la Société minière d'État de la Bolivie.

à accroître la production agricole et à améliorer les moyens de communication, en particulier le réseau routier. Une réduction notable de la demande de dollars laisse supposer que la sortie de capitaux du pays diminue à mesure que la confiance revient.

Selon un décret publié en septembre, on doit commencer à réorganiser l'administration douanière nationale en prévision d'une révision générale de la Loi sur les douanes. Cette mesure a pour objet de réduire le nombre de documents compliqués en usage et de simplifier les formalités douanières. Les exportateurs canadiens seront heureux d'apprendre que déjà la facture consulaire n'est plus requise pour l'envoi de marchandises à la Bolivie. Il suffit d'obtenir l'apposition sur la facture commerciale du sceau et la signature du consul bolivien dans le pays d'origine.

Industries minières

Les perspectives de l'industrie minière de la Bolivie sont beaucoup meilleures qu'il y a un an.

La Société minière officielle (Comibol) a obtenu des fondeurs d'étain britanniques un prêt de 2 millions de livres sterling qu'elle affectera à l'achat de matériel et d'outillage dont elle a un urgent besoin. Selon les renseignements reçus jusqu'ici, au moins 500,000 livres sterling devront être employées à l'achat d'outillage britannique, alors que le reste pourra être dépensé en n'importe quel autre pays. La Société devra sans doute en consacrer une bonne part au paiement d'achats antérieurs à l'étranger.

Les progrès de la production de l'or et l'accroissement progressif des contingents d'exportation d'étain, ainsi qu'un certain raffermissement du prix international de l'étain, sont autant de facteurs encourageants. Par suite de l'augmentation des contingents d'exportation, la Banque minière de Bolivie a récemment aboli toutes les restrictions imposées à la production de petites et moyennes mines privées. D'après les derniers renseignements, la Bolivie était même menacée de ne pas pouvoir fournir tout le contingent établi pour le dernier trimestre de 1959; on se demandait si elle ne devrait pas essayer d'obtenir une prolongation de son entente de troc intervenue au début de l'année.

La production de minéraux de la Société d'État a été sensiblement plus faible pendant le premier semestre de 1959 qu'au cours du semestre correspondant de 1958. Le tableau ci-joint indique la production pour ces deux périodes respectives ainsi que les exportations pour les sept premiers mois de 1959.

Les fondeurs brésiliens et mexicains s'intéressent de plus en plus aux concentrés d'étain boliviens. On parle de nouveau d'établir en Bolivie une immense fonderie pour le traitement du minerai d'étain pauvre et moyen. Des capitalistes mexicains, brésiliens, chiliens et péruviens seraient, dit-on, intéressés à cette entreprise.

Malheureusement, la Société minière d'État se trouve dans une

grave situation financière; elle a enregistré, dit-on, un déficit d'environ 10 millions de dollars en 1958 et de 4.2 millions au cours des sept premiers mois de 1959. Divers organismes et ministères du gouvernement ainsi que des maisons commerciales doivent d'importantes sommes d'argent à cette Société qui, à son tour, a contracté des dettes envers les chemins de fer, la Société pétrolière d'État et divers fournisseurs étrangers de machines, d'outillage, etc. Le besoin de nouvelles machines et le manque de techniciens ont réduit la production et l'efficacité de façon alarmante dans plusieurs mines exploitées par l'État.

Industrie pétrolière

Toute la production et tout le raffinage du pétrole sont entre les mains de la Société pétrolière d'État (Y.P.F.B.); la production actuelle de brut est d'environ 9,000 barils par jour.

La Société a vu sa situation financière s'altérer en 1959. Au cours des trois dernières années, elle a consacré plus de 40 millions de dollars des États-Unis à l'importation d'outillage. Cependant, des porte-paroles font savoir qu'il faudrait 100 millions de dollars des États-Unis de plus pour des tra-

PRODUCTION BOLIVIENNE DE MINÉRAUX

Minéraux	Janv.-juin 1959	Janv.-juin 1958
	(en kilos de fin)	
Étain	7,517,672	8,853,434
Tungstène	207,529	261,998
Zinc	975,062	5,091,779
Argent	49,501	83,938
Plomb	2,560,855	4,019,824
Cuivre	690,934	1,076,088
Bismuth	82,008	39,701

EXPORTATIONS BOLIVIENNES DE MINÉRAUX

	Janvier-août 1959
	(en kilos de fin)
Étain	*14,778,186
Plomb	11,540,768
Zinc	2,030,962
Antimoine	2,960,080
Tungstène	804,245
Argent	72,868
Cuivre	1,690,456
Bismuth	111,368
Or, grammes de fin	329,199
Amiante	103,000

*Y compris 4,191,287 kilos de fin expédiés sous le régime de l'entente de troc.

vaux urgents d'expansion. Si la Société peut obtenir des capitaux étrangers, elle entend se lancer dans un plan quinquennal qui lui permettra de porter sa production journalière à 35,000 barils de brut, dont 25,000 pour l'exportation, et d'obtenir des recettes annuelles de plus de 30 millions de dollars des États-Unis. Pour l'instant, elle s'efforce d'obtenir des crédits à l'étranger. Aux termes d'un accord signé avec le Brésil en 1958, quatre sociétés pétrolières brésiliennes ont obtenu des droits d'exploration en Bolivie.

Onze sociétés pétrolières étrangères poursuivent aujourd'hui des travaux d'exploration dans une vaste région de l'Est de la Bolivie, au nord de la ville de Santa Cruz, que l'on croit riche en pétrole. Jusqu'ici, une seule société a fait des travaux de forage et les cinq puits qu'elle a creusés ont été improductifs. De l'avis de spécialistes, il faudrait des réserves de 1.5 milliard de barils pour que l'exploitation soit rentable. Le pipe-line de six pouces reliant la ville de Sicasica à Arica, au Chili (terminé l'an dernier au coût d'environ 12 millions de dollars des États-Unis) n'a pas encore donné les résultats attendus.

Production agricole

A la suite de la révolution de 1952, le gouvernement a confisqué plusieurs vastes domaines agricoles qu'il a répartis entre des paysans sans terre, des Indiens pour la plupart. Ces gens, habitués à une maigre subsistance, n'ont pas senti le besoin de faire des efforts pour exploiter leurs nouveaux biens et la production agricole a fléchi lamentablement dans plusieurs régions. Il faut du temps pour enseigner à ces propriétaires les bonnes méthodes de culture, mais des institutions des Nations Unies et les autorités du Programme Point IV des États-Unis rendent de précieux services sous ce rapport. Cependant, plusieurs industries manufacturières, en particulier une usine d'huile végétale et une fabrique de lait en poudre, de Cochabamba, sont

maintenant paralysées par le manque de matières premières agricoles. Les répercussions défavorables de la réforme agraire ont été moins prononcées dans la région de Santa Cruz, dans le Sud de la Bolivie, où les fermes étaient abondantes. Le climat tropical et la fertilité naturelle du sol (presque aucun engrais chimique n'est employé) ont fait de la province de Santa Cruz où sont concentrées les industries du riz et du sucre une des plus riches du pays.

Les quatre principales raffineries de sucre augmentent leur production mais elles ne répondent encore qu'à environ 40 p. 100 de la demande nationale; le reste doit être importé du Pérou et du Paraguay. Le chiffre estimatif pour 1959 est de 415,000 quintaux (46 kilos) ou 19,000 tonnes métriques.

L'élevage des bestiaux fait également des progrès encourageants. Des animaux de reproduction sont importés d'Argentine et l'Organisme du Point IV (S.C.I.P.A.) intensifie son programme d'insémination artificielle.

Industries manufacturières

Les industries manufacturières boliviennes sont peu nombreuses et peu considérables; elles sont limitées aux secteurs essentiels et visent notamment le cuir et la chaussure, le ciment, la bière, les huiles comestibles, le lait en poudre, les textiles, les meubles et le verre. La nouvelle cimenterie d'État, à Sucre, construite par des techniciens allemands et boliviens et munie d'outillage allemand, vient d'être terminée. Sa production de 100 tonnes par jour est aussi importante que celle de la cimenterie privée, près de La Paz. Les produits du cuir sont exportés en si grandes quantités que les fabricants locaux de chaussures et d'articles en cuir sont incapables d'obtenir les approvisionnements dont ils ont besoin. Afin de remédier à cette situation, le gouvernement a triplé le droit d'exportation du cuir non tanné.

L'industrie a reçu de l'aide du Fonds de rétablissement industriel

ainsi que du Programme surveillé de crédits à l'industrie des États-Unis et de la Caisse de crédits à l'expansion. La situation s'est considérablement améliorée depuis l'an dernier et la reprise semble à peu près générale.

Par suite de la situation difficile où s'est trouvée la Bolivie depuis la fin de 1956, les exportations du Canada vers ce pays, qui n'ont jamais été très considérables, sont tombées de \$949,500 en 1957 à \$438,000 en 1958. L'an dernier, la baisse a continué et à la fin des neuf premiers mois, le montant n'était que de \$249,000, comparativement à \$334,000 dollars pendant la période correspondante de 1958.

Nos exportations vers la Bolivie comprennent surtout des machines et de l'outillage miniers, certains autres genres de machines industrielles et des pièces nécessaires à ces machines, des appareils électriques, des machines agricoles, des pneus d'automobiles et de camions, des préparations médicinales, du carbure de calcium, des vêtements imperméables pour mineurs, du poisson en boîte ainsi que certains produits alimentaires de base en petites quantités. A l'heure actuelle, la Bolivie achète un peu de blé et de farine, mais s'en tient aux prix les plus avantageux. Des études récentes ont démontré que la farine canadienne se vend trop cher comparativement à celle des États-Unis et de la France.

La Bolivie doit aussi importer des pièces d'automobiles, de la quincaillerie, des machines et de l'outillage miniers, des petits outils portatifs, des petits générateurs électriques avec moteurs, des machines agricoles et des produits chimiques industriels. La Société minière de l'État (Comibol) est un des plus importants acheteurs mais le pays compte aussi beaucoup de mines, petites et moyennes, qu'un bon représentant peut atteindre avec avantage. Dans presque tous les cas, les importateurs boliviens exigent des délais de 90 à 120 jours de la date d'arrivée des marchandises à la

douane. Des dollars pour remise à l'étranger peuvent être achetés librement de la Banque Centrale.

En 1958, les importations canadiennes en provenance de la Bolivie n'ont atteint que \$133,800, comparativement à \$147,800 l'année précédente et ont été constituées presque exclusivement de deux produits, le minerai de tungstène et les noix brésiliennes.

La situation économique de la Bolivie est encore précaire mais certains faits indiquent le début d'une reprise assez générale. La plupart des marchands et des importateurs, grands ou petits, continuent de se ressentir des effets des mesures de stabilisation monétaires et ont besoin de l'aide financière de leurs fournisseurs étrangers. Le pouvoir d'achat de la population est

faible. Je viens de rentrer d'une tournée de 2,000 milles dans le Centre, le Sud et l'Est de la Bolivie au cours de laquelle j'ai fait la connaissance de nombreux industriels bien cotés qui seraient heureux de recevoir des offres du Canada. Les exportateurs canadiens que la chose intéresse sont invités à communiquer avec le bureau de Lima.●

Vente d'aliments congelés en Allemagne

La population allemande consomme de plus en plus d'aliments congelés. Un important marché s'offre ainsi à l'industrie canadienne.

M. MALDWYN THOMAS,

Vice-consul et délégué commercial adjoint à Hambourg.

L'INDUSTRIE des aliments congelés s'est implantée plus lentement en Allemagne que dans les autres pays de l'Europe occidentale. Cependant, après divers contretemps, elle a fini par s'établir et aujourd'hui elle connaît un essor rapide.

Après la guerre, on a tenté à diverses reprises d'introduire les aliments congelés sur le marché allemand mais le manque de matériel moderne de réfrigération nécessaire pour assurer la qualité des produits, la rareté de magasins libre service, la nouveauté de ces aliments et leur mauvaise présentation ont voué toutes ces tentatives à l'insuccès.

En 1955, après une étude des méthodes employées dans les pays avoisinants et aux États-Unis, les Allemands ont tenté un nouvel effort mieux inspiré. Cette fois, ils ont trouvé la note juste et depuis l'industrie n'a cessé de progresser. En 1956, il n'y avait que 5,000 congélateurs dans les magasins allemands. Au début de 1959, le nombre était passé à près de 20,000 et compre-

nait des appareils beaucoup plus gros que les premiers, mais encore à ce moment-là 10 p. 100 seulement des épiceries en étaient munies.

Une étude de la statistique en divers pays donne une idée de l'importance que cette industrie peut acquérir en Allemagne, pays de 51 millions d'habitants. Aux États-Unis, la consommation annuelle d'aliments congelés se chiffre à 28 kilos par personne. En Europe, la Suède vient en première place avec une consommation individuelle moyenne de 2.7 kilos; en Grande-Bretagne et en Suisse, le chiffre est de 2 kilos, tandis qu'en Allemagne il n'atteint encore que 0.28 kilo. La Suède avec sept millions d'habitants seulement possède plus de congélateurs que l'Allemagne.

Industrie

Comme elle en est encore à ses débuts, l'industrie allemande des aliments congelés est en évolution continue. Ses recherches portent surtout sur les méthodes de distri-

bution et il n'est pas du tout certain qu'elle en soit arrivée à quelque chose de définitif. A l'heure actuelle, la vente des aliments congelés est centralisée entre les mains d'environ 250 grossistes et de grandes coopératives de détail. C'est un commerce assez onéreux pour les grossistes puisqu'il leur faut financer leurs détaillants et entretenir les entrepôts frigorifiques ainsi que les camions réfrigérés nécessaires au transport des produits aux entrepôts et de là aux magasins.

Le nombre des établissements de produits congelés s'accroît rapidement; en 1955, on en comptait 17 seulement, tandis qu'en 1958 il y en avait 42. Les conditionneurs allemands prévoient que, malgré cette augmentation rapide, la production ne pourra pas suffire à la demande et qu'il faudra avoir recours de plus en plus aux importations.

Certains problèmes de production et de distribution résultent de la nouveauté même de l'industrie. La création d'un réseau efficace de livraison de l'entrepôt au magasin ainsi que le maintien d'une qualité uniforme ont présenté des difficultés particulières, pas insurmontables toutefois, et on note des progrès satisfaisants sous ce rapport.



Étalage de volaille congelée dans des comptoirs frigorifiques dernier cri d'un supermarché de l'Allemagne occidentale. Les Allemands importent de plus en plus de poulets à frir, de volaille et de morceaux de volaille. Depuis l'an dernier, le Canada fournit une partie de ces produits.

Voici quelques détails sur la consommation allemande de produits congelés en 1958:

Fruits et légumes	6,000 tonnes
Volaille	5,000 "
Poisson	2,000 "
Crème glacée	1,500 "
Aliments apprêtés, aliments divers	1,500 "
TOTAL	16,000 "

La composition de ce tableau pourra évidemment varier avec les progrès de l'industrie et les goûts des consommateurs, mais elle indique la tendance actuelle. Quelques-uns des produits énumérés sont

importés. Les fruits et légumes forment le groupe le plus considérable puisqu'ils représentent près de 38 p. 100 de la consommation globale. Dans ce groupe, les épinards tiennent la première place avec 65 p. 100 de l'ensemble, et sont suivis des pois, des macédoines de carottes et de pois, des haricots verts, des concombres tranchés, des fraises et autres baies. La volaille se place au deuxième rang sur la liste des produits congelés consommés en Allemagne. Une étude du marché de la volaille en Allemagne

de l'Ouest a été publiée dans *Commerce extérieur* d'avril 1959. La situation décrite dans cet article demeure la même, sauf que les prix ont fléchi d'environ 10 p. 100.

Les filets ont constitué la majeure partie des 2,000 tonnes de poisson congelé consommées en Allemagne en 1958; la morue, la sébaste, la sole et la plie demeurent les variétés de poisson les plus en vogue malgré les progrès des mollusques et des crustacés. L'industrie du poisson semble celle qui tirera le plus grand parti du com-



Dans une usine canadienne de préparation des aliments, des ouvrières habiles voient à ce qu'aucun pois trop petit, décoloré ou endommagé ne parvienne aux appareils de réfrigération et aux machines à emballer. Les pois sont au nombre des produits canadiens qui se vendent le mieux en Allemagne.

merce des produits congelés puisque les consommateurs de l'intérieur pourront avoir du poisson en toutes saisons.

La crème glacée est un autre article important du marché des produits congelés et les magasins emploient cet aliment pour combler les espaces vides dans leurs congélateurs. Toutefois, il est peu probable que l'Allemagne en importe de l'étranger, puisqu'il s'agit d'une denrée périssable et que les Allemands préfèrent les produits de fabrication locale.

La viande congelée représente près de la moitié des "aliments apprêtés" indiqués au tableau ci-joint; le reste consiste en dumpings aux pommes de terre, en croquettes de pommes de terre, en plats de viande, en jus de fruits concentrés et en pâtisseries. Les côtelettes et les biftecks prêts à griller qui représentent 5 p. 100 environ de la consommation totale des produits alimentaires congelés ont connu une vogue rapide. Les mets apprêtés en sont encore, semble-t-il, au stade d'expérimentation et on reconnaît qu'il reste encore beaucoup à faire pour en tirer tout le parti possible.

Les restrictions à l'importation de la plupart des aliments congelés doivent être levées d'ici un an ou deux et entre-temps les licences devraient être faciles à obtenir.

L'industrie des aliments congelés est encore trop nouvelle en Allemagne pour qu'il soit possible de parler de tendances en matière d'importations. Toutefois, il est manifeste que l'Allemagne doit et devra pendant longtemps encore obtenir de l'étranger une grande partie de ses approvisionnements. Les importations de fruits et de légumes congelés ont augmenté de façon très sensible en 1959, par suite de l'établissement d'un contingent à l'égard des pois et des baies. Les importations sous le régime de ce contingent sont estimées à 1.2 million de marks allemands et, d'après les importateurs allemands, le montant alloué aurait été plus

IMPORTATIONS D'ALIMENTS CONGELÉS EN ALLEMAGNE

	1957		1958		1959	
	Quantité (100 kilos)	Valeur (1,000 DM)	Quantité (100 kilos)	Valeur (1,000 DM)	Quantité (100 kilos)	Valeur (provisoire) (1,000 DM)
A. FRUITS ET LÉGUMES						
1. Légumes congelés						
Chiffre global	12,094	1,397	1,984	377		701
Provenance:						
Italie	5,574	430				
Suède	2,154	325				
Pologne			723	136		
Grande-Bretagne			631	130		
2. Fruits congelés (sans addition de sucre)						
Chiffre global	6,676	1,453	11,131	1,748		3,854
Provenance:						
Pays-Bas	4,333	1,089	5,136	884		
Danemark			1,881	291		
Yougoslavie	642	51				
3. Fruits congelés (additionnés de sucre)						
Chiffre global	639	160	308	88		511
Provenance:						
Bulgarie	299	57				
Suède	169	54				
Pays-Bas			205	66		
États-Unis			99	21		
Total	19,409	3,010	13,423	2,213		5,066

B. FILETS DE POISSON CONGELÉS

					(Janv. à sept.)	
Chiffre global	2,705	226	3,722	419	8,200	661
Provenance:						
Norvège	2,379	177	3,187	310	8,192	658
Danemark	258	39	30	6	5	2
Grande-Bretagne	19	2	248	69		
Suède			134	19		
Japon	39	6	50	7		
Islande	10	2	16	2		
Pays-Bas			16	2	3	1
Chine communiste			10	2		

C. VOLAILLE (Il n'est pas possible de distinguer entre les importations de produits congelés et celles de produits frais. Les produits importés d'outre-mer sont congelés.)

					(Janv. à août)	
Chiffre global	492,505	140,781	642,599	186,256	483,988	133,224
Provenance:						
Pays-Bas	243,007	70,561	281,384	83,147	215,971	59,841
Danemark	66,684	21,123	104,285	31,990	112,539	32,678
Pologne	75,422	20,547	96,215	26,217	35,082	9,008
Hongrie	41,494	10,508	53,331	13,869	15,104	3,872
États-Unis	29,241	8,605	31,794	10,743	74,500	19,987
Yougoslavie	16,029	4,050	15,021	3,956		
Argentine			24,644	6,888	7,971	2,183
Canada					1,948	498

considérable s'il y avait eu des fournisseurs. Les épinards, les haricots verts, les pois et les carottes sont aussi en grande demande. Les fruits et les légumes congelés destinés au marché allemand doivent être emballés dans des contenants en papier d'une livre et conservés à

18° Centigrade sous zéro, température requise pour tous les aliments congelés en Allemagne.

L'Allemagne continue d'importer de plus en plus de volaille et, en 1959, le Canada est apparu pour la première fois comme fournisseur. En plus des poulets à frire et de la

FRUITS ET LÉGUMES CONGELÉS—DROITS D'IMPORTATION EN ALLEMAGNE OCCIDENTALE

	Du Marché commun		Du Canada et du reste du monde		Libérés	Libération prévue
	Droits %	Taxe %	Droits %	Taxe %		
0702 Légumes (cuits ou non), à l'état congelé, épinards, pois, haricots et autres	27	4	27	4	Non	Au plus tard le 1 ^{er} juillet 1961
			(en fr. jusqu'au 31 mars 1960)			
0810 Fruits (cuits ou non), à l'état congelé, sans addition de sucre	27	4	27	4	Non	" " "
NOTE: Marchandise du présent numéro destinée à servir à des usages industriels sous contrôle douanier	4.5	4	5	4	Non	" " "
2003 Fruits à l'état congelé, additionnés de sucre	31.5	4	31.5	4	Non	" " "

POISSON CONGELÉ—DROITS D'IMPORTATION EN ALLEMAGNE OCCIDENTALE

	Du Marché commun		Du Canada et du reste du monde		Libéré
	Droits %	Taxe %	Droits %	Applicables	
0301 Saumon congelé	2.5	4	15	1 ^{er} mai au 31 oct.	Oui
	10.5	4	(prov. 3) 15 1 ^{er} nov. au 30 avril		4
0301 Flétan congelé	en fr.	4	(prov. 12) en fr. 1 ^{er} août au 31 déc.		4
	9	4	10 1 ^{er} jan. au 31 juil.		4
0301 Filets congelés	4.5	4	5		Oui

volaille emballés dans du polyéthylène, du papier ciré ou du "cryovac", les Allemands achètent des dos et des cous de poulet ainsi que des morceaux de canard et de dinde emballés dans des contenants de 2 livres. Il y a tout lieu de compter sur des contingents d'importation à l'égard de la volaille mais rien n'indique que les importations de viande congelé (bœuf, etc.) seront bientôt libérées.

Les progrès du commerce des aliments congelés ont stimulé la consommation du poisson, surtout des filets. Lors de la rédaction de cet article, les filets de sébaste (*sebastes marinus*) et de morue étaient très recherchés et une bonne demande s'annonçait à l'égard des mollusques et des crustacés congelés. Ces divers produits ont été libérés et à l'heure actuelle, ils viennent surtout des pays scandinaves, considérés comme les principaux fournisseurs de ces produits de la pêche.

Jusqu'ici l'importation d'aliments apprêtés congelés en Allemagne a été inexistante. Cela tient sans

doute en partie au fait que les Allemands ont beaucoup de mets nationaux qu'il ne saurait être question de préparer à l'étranger. Toutefois, les mets préparés sont une nouveauté et il est à peu près certain que les Allemands en accepteraient s'ils leur étaient bien présentés. Les jus congelés, en particulier les jus d'agrumes des États-Unis, se vendent de plus en plus grâce à l'introduction de certaines habitudes comme celle de boire du jus de fruit au petit déjeuner, et il est probable que cette tendance se maintiendra.

Jusqu'ici, le Canada a vendu peu d'aliments congelés à l'Allemagne. En 1959, toutefois, les fournisseurs de volaille ont pris pied sur le marché allemand et il est certain qu'au cours des années à venir nos exportateurs pourront accroître leur chiffre d'affaires. En effet, notre industrie des aliments congelés est déjà ancienne et bien établie et, grâce à ses années d'expérience, elle possède sûrement nombre de produits et d'idées que les Allemands seraient heureux d'obtenir.

Au cours des derniers mois, les importateurs allemands ont témoigné beaucoup d'intérêt envers le Canada. Une grande coopérative de détail, dont relèvent quelque 40,000 magasins, a exprimé le désir d'en venir à une entente avec un producteur canadien d'aliments congelés. La conclusion d'une telle entente assurerait presque automatiquement un chiffre d'affaires au fournisseur canadien. La coopérative allemande ne veut pas se contenter d'acheter des aliments congelés; elle désire aussi collaborer avec la maison canadienne pour ce qui est de la publicité, de la stimulation de la vente et de la mise au point des emballages. Certaines grandes sociétés scandinaves emploient déjà ce moyen de vendre en Allemagne et comme elles ont dépensé beaucoup d'argent pour s'établir, il est bien certain qu'elles n'entendent pas céder la place.

De l'avis d'un important vendeur au détail que nous avons consulté, le secteur qui offre le plus de possibilités aux Canadiens est celui des épinards, des pois, des carottes, des haricots verts, des concombres tranchés et des fraises. Ceux qui désirent plus de renseignements ou d'autres services sont priés de communiquer avec le consul et délégué commercial du Canada à Hambourg, ou avec la Direction de l'agriculture et des pêches du ministère du Commerce, à Ottawa.

Acier du Royaume-Uni

Les producteurs d'acier du Royaume-Uni ont établi un record en novembre en produisant une moyenne de 458,600 tonnes fortes d'acier par semaine. A ce rythme, les hauts fourneaux fonctionnaient à 95 p. 100 de leur capacité maximum, actuellement estimée à un peu plus de 25 millions de tonnes par an. L'Office du fer et de l'acier est d'avis que la production du dernier trimestre de 1959 a augmenté de 25 p. 100 par rapport à celle de 1958, ou deux fois plus que pendant le trimestre précédent. Les projets d'expansion en cours ou annoncés accroîtront considérablement, d'ici quelques années, la capacité de production, notamment dans le secteur de l'acier à tôles où la demande exceptionnelle de produits de consommation durables, tels que véhicules à moteur, réfrigérateurs et machines à laver, a provoqué une insuffisance qui devient un véritable obstacle à la production.

Ferme nouveau genre à Aruba

Melons, tomates, concombres, fraises et laitue poussent dans l'île désertique et rocailleuse d'Aruba, grâce à la culture hydroponique.

M. R. D. SIRRS, *Secrétaire commercial adjoint à Caracas.*

IL est difficile de trouver endroit plus aride qu'Aruba, petite île balayée par le vent à une quinzaine de milles au large du Venezuela, dans la mer des Antilles. C'est toutefois une île relativement prospère. L'industrie du raffinage, alimentée par les plus fortes importations de pétrole brut au monde, joue bien entendu un rôle prédominant dans cette prospérité. Les habitants y trouvent pour la plupart leur subsistance mais ils ont trop d'esprit d'initiative pour se contenter de cette seule source de revenu. L'avenir les intéresse et ils savent très bien que le meilleur moyen de faire durer la prospérité est d'exploiter d'autres domaines économiques.

Le gouvernement a su tirer parti de l'atmosphère hollandaise de l'île, des magasins bien aménagés et des magnifiques plages pour développer l'industrie touristique. Aruba compte aujourd'hui des hôtels de luxe et tout laisse prévoir l'établissement éventuel d'une zone franche et peut-être d'une industrie de produits chimiques.

Nouvelle exploitation

Cependant, de toutes les initiatives récentes la plus extraordinaire sans doute est l'aménagement d'une ferme hydroponique. Une terre où ne croissaient naguère que l'aloès et le cactus est maintenant dotée d'une exploitation agricole florissante. L'entreprise, propriété du gouvernement, est dirigée par un savant cultivateur des États-Unis qui y produit des tomates, des concombres, des cantaloups, de la laitue, des piments, des aubergines, des endives, de l'escarole, des échalotes, du persil, des haricots, des

pommes de terre, des fraises, du céleri et des courges. La production, qui a débuté en février 1958, atteignait le 31 août 1959 près de 500,000 livres.

Cette ferme a été savamment aménagée de façon à remédier à l'infertilité du sol, au manque d'eau et aux effets des grands vents. Les plantes sont cultivées dans 60 couches en béton (de 3 pieds sur 60 chacune) contenant de la vermiculite soufflée mélangée à du gravier. La vermiculite, substance inerte importée d'Afrique du Sud et soufflée dans les fourneaux de l'île, a pour effet de réduire l'excès d'évaporation de l'eau fournie par l'usine locale de distillation d'eau de mer. Les éléments nutritifs chimiques achetés aux États-Unis sont mélangés à cette eau et transportés par gravité à chacune des couches. La solution est ensuite repompée dans un réservoir central pour être redistribuée. Le tiers de l'eau environ est absorbé au cours de chaque opération d'alimentation des plantes.

Comme moyen de lutter contre les grands vents alizés, on a dressé des clôtures en treillis de 12 pieds de hauteur du côté du vent. Le gravier aide aussi sous ce rapport puisqu'il a pour effet de retenir les plantes fermement en place.

La majeure partie de cette production hydroponique est consommée dans l'île. Bien que le prix de revient soit assez élevé, il se compare avantageusement à celui des denrées importées. La qualité des produits a provoqué une forte demande locale.

L'étranger s'est aussi intéressé à cette culture. Les États-Unis achètent de grandes quantités de cantaloups au cours des mois d'hiver et

cette année ils ont fait un important achat de tomates. Curaçao importe des concombres et y ajoutera probablement bientôt d'autres fruits et légumes. La Trinité est aussi un marché qui promet beaucoup dans le cas des cantaloups à cause de la présence de militaires américains. Toutefois, il est peu probable qu'Aruba trouvera d'autres marchés dans la région des Antilles car à cause des frais de production les prix de vente sont trop élevés pour la plupart des îles.

Perspectives

Du point de vue de la main-d'œuvre, cette entreprise, qui emploie 30 personnes seulement, n'est pas d'un très grand secours pour Aruba, surtout si l'on songe au chiffre global de la population, qui s'accroît à raison d'environ 1,700 par année. Cependant, elle est précieuse comme source d'aliments et comme entreprise rentable. On songe actuellement à l'agrandir de façon à accroître la production de 50 p. 100. Récemment, un fabricant de cigares des États-Unis s'est engagé à financer une exploitation d'un genre spécial de tabac d'enrobage par la méthode hydroponique.

Ce genre de culture, malgré ses succès à Aruba où les salaires sont relativement élevés et où une monnaie solide facilite l'importation des matières premières requises, ne serait probablement pas rentable dans les îles moins prospères de la mer des Antilles. Toutefois, il mérite considération dans les régions urbaines surpeuplées où le transport des produits maraîchers est d'un coût exorbitant. ●



Ces mannequins londoniens de haute classe ont rehaussé l'attrait des robes canadiennes présentées en décembre dans un salon rempli à capacité de l'hôtel Washington.

Montréal envahit le marché de Londres

A peine les restrictions aux importations britanniques avaient-elles été levées, l'automne dernier, qu'un groupe de confectionneurs de robes de Montréal allait sur place étudier les possibilités du marché. L'initiative a été immédiatement couronnée de succès.

M. H. H. STEIN, *Directeur des Services généraux, Montreal Dress and Sportswear Manufacturers Guild, à M^{lle} O. Mary Hill.*

UNE fois les restrictions abolies, combien faut-il de temps pour vendre un produit canadien sur un marché dont l'accès a été longtemps interdit? "Vingt-trois jours", répond M. H. H. Stein, Directeur des services généraux du *Montreal Dress and Sportswear Manufacturers Guild*, et les membres de son association ont des commandes britanniques de \$200,000 pour prouver cette assertion.

Le 9 novembre 1959, le gouvernement du Royaume-Uni a aboli les restrictions à l'importation de divers produits de la zone dollar, dont la plupart des textiles et des vêtements. Vingt-trois jours plus tard, le 2 décembre, huit sociétés canadiennes recevaient dans les salons de l'hôtel Washington, rue Curzon, à Londres, à une exposition de robes, de blouses, de jupes, de pantalons, d'ensembles et de vêtements de maternité confectionnés à Montréal, et un voyage organisé surtout en vue d'explorer le marché et d'étudier les changements survenus au cours de vingt années d'absence se transformait en une campagne de vente des mieux réussies.

Préparatifs

A peine le Royaume-Uni avait-il annoncé la levée de ses restrictions que l'Association convoquait ses membres à une assemblée spéciale. Il s'agissait de décider s'il y avait lieu d'organiser une expédition en Grande-Bretagne avant la fin de la saison des achats de vêtements de printemps et d'été. Trente-cinq sociétés ont répondu à l'appel, mais l'entreprise semblait présenter bien des difficultés. Très peu de fabricants ont jugé possible de faire les préparatifs nécessaires en aussi peu de temps. Il fallait en effet immédiatement s'occuper du transport, trouver des locaux, faire la publicité et enfin s'assurer le concours de mannequins, d'un coordonnateur et d'une commentatrice. Toutefois, avec l'appui de l'Association, huit sociétés ont décidé de courir le risque. Pendant que dans les ateliers on procédait à la fabrication

des modèles choisis, les dirigeants de l'Association s'assuraient l'aide et les services du ministère du Commerce, à Ottawa, et de la Division commerciale de Canada House, à Londres. Le bureau de Montréal rédigea un communiqué aux journaux et une lettre circulaire invitant les acheteurs londoniens à une exposition de modes qui devait avoir lieu le 2 décembre. Les deux documents furent envoyés à Canada House où, en toute vitesse, on dressait une liste d'invitations. Les vêtements ont été expédiés par avion le 27 novembre et Canada House avait signalé aux services de transport et aux autorités de la douane à l'Aéroport de Londres la nécessité d'agir vite. Huit salles d'exposition et un salon avaient été retenus à l'hôtel Washington.

La délégation canadienne, encore un peu hors d'haleine, arriva à Londres par avion au cours de la matinée du 27 novembre. Déjà, l'organisation allait bon train. Le choix d'une commentatrice avait été relativement facile. L'Association en effet avait appris par hasard que M^{me} Elizabeth Hughes, spécialiste montréalaise en descriptions et en expositions de modes travaillait à Londres pour son propre compte. Au cours d'une conversation téléphonique transatlantique, M^{me} Hughes avait accepté de retenir les services de huit mannequins et de remplir les fonctions de coordonnatrice et commentatrice. De son côté, Canada House avait adressé des lettres d'invitation à une centaine d'acheteurs et de représentants de la presse, de la radio et de la télévision. Faute de temps, il avait été impossible de faire imprimer des cartes plus élégantes. (Plus tard les Canadiens et les mannequins ont ajouté certains noms à la liste.) Le communiqué fut remis aux journaux et les organisateurs obtinrent de la direction de l'hôtel un salon plus vaste pour la présentation. Les fabricants ayant pris possession des huit salles d'exposition durent consacrer une journée ou deux à suspendre les quelque 1,000 vêtements à des "racks" disaient les Cana-

diens, à des "rails" disaient les Anglais; l'emploi des deux termes ne fut pas sans causer de la confusion, au début du moins.

A la recherche de clients

Il restait encore une tâche et non la moindre. Il fallait convaincre les détaillants anglais de venir au salon, voir les modes canadiennes et donner des commandes. La période



M. H. H. Stein, directeur des services généraux de l'Association qui a organisé et présenté le salon de modes, cause ici avec une acheteuse de Harvey Nichols, un des principaux magasins de Londres.

de l'examen et des achats des vêtements de printemps et d'été touchait à sa fin et la plupart des acheteurs, des directeurs de vente et des revendeurs avaient épuisé leur budget. D'ailleurs, ils connaissaient très peu l'industrie canadienne du vêtement et ignoraient ce qu'elle avait à offrir. Entre 1930 et 1940, les confectionneurs canadiens de vêtements avaient bien réussi à obtenir des exportations de cinq millions et demi de dollars et le Royaume-Uni était leur principal acheteur. Cependant, sous le régime des importations symboliques du Royaume-Uni établi après la guerre, pendant la période de rareté de dollars, l'industrie canadienne tout entière, y compris les secteurs des vêtements de dessus et de dessous, avait dû se contenter d'un contingent de \$105,000 par année. Aussi très peu de sociétés canadiennes avaient-elles jugé utile de s'intéresser au marché britannique.

Les représentants des huit sociétés ont consacré les trois jours qu'ils ont passés à Londres avant l'ouverture de l'exposition à stimuler la vente de leurs produits et à s'enquérir des besoins du marché. Chacun de son côté, ou par groupes de deux, ils ont rendu visite aux principaux acheteurs et directeurs de vente. Au cours d'entretiens d'une demi-heure chacun, ils invitaient ces personnes à se rendre à l'exposition et s'informaient des besoins et des préférences de la femme anglaise. Ils ont ainsi obtenu des renseignements utiles sur les saisons d'achat, les tailles des vêtements, les goûts des acheteurs et sur l'impression créée par les vêtements en provenance des États-Unis, leurs principaux concurrents. Le problème des indications de taille s'est révélé moins grave qu'ils l'avaient pensé. Il est vrai qu'en Angleterre, la taille indiquée est celle des hanches mais les marchands étaient prêts à accepter des indications nord-américaines. Les Canadiens ont aussi appris que les fabricants anglais ne s'intéressent pas aux demi-tailles ni aux vêtements de maternité; là tout un domaine s'offrait à eux.

Salon de modes

Lorsque arriva le moment de la présentation, la plupart des difficultés avaient été aplanies, grâce à de la patience et à beaucoup d'ingéniosité. Par exemple, la plateforme sur laquelle devaient défiler les mannequins était formée de ces gros blocs de bois dont les boulangers se servent pour pétrir la pâte, élevés à la hauteur voulue à l'aide de fûts à bière; le tout était recouvert et décoré de tapis et de papier de fantaisie qui en dissimulait l'origine roturière. La limite de temps avait décidé du choix des modèles. Il ne pouvait être question de haute couture; pour être prêt le jour fixé, il fallait se contenter de vêtements à bon marché; de \$6.95 à \$13.95 au détail.

Selon la coutume nord-américaine, l'Association avait projeté un cocktail vers onze heures et demie

du matin, avec défilé des mannequins trois quarts d'heure plus tard. Cependant, dès onze heures et quart, la salle était déjà remplie et les visiteurs demandaient le défilé avant les rafraîchissements. Après une brève bousculade à midi moins un quart les mannequins étaient prêts. Le défilé eut lieu en bon ordre, chaque mannequin présentant six vêtements, soit 48 en tout.

Au début, les Canadiens ont eu l'impression que les acheteurs étaient tout à fait blasés. Cependant, à mesure que les mannequins défilaient, l'atmosphère devenait meilleure et, le dernier mannequin disparu, les fabricants se sont vus assaillis d'une foule de questions. Bientôt, une file se forma à la porte des salles d'exposition à l'étage supérieur; les acheteurs désiraient voir le reste de la collection immédiatement ou prendre rendez-vous. Les jours suivants furent marqués de nombreuses ventes; la plupart des représentants comptaient s'embarquer pour le Canada le 5 décembre mais ils restèrent presque une semaine de plus. Tout compte fait, les Montréalais sont revenus avec des commandes pour environ 40,000 vêtements, en dépit du fait que les acheteurs avaient épuisé leurs contingents et devaient demander des fonds supplémentaires. Dès que s'est répandue la nouvelle de la présence en Angleterre des confectionneurs canadiens et du défilé de modes, les commandes et les demandes de renseignements ont commencé à affluer de la province anglaise. Les conditions de vente étaient: net dix jours, en dollars canadiens, f.o.b. Montréal, livraison par avion.

Par quoi les Anglais ont-ils été le plus impressionnés? Surtout, nous dit M. Stein, par les tissus et, notamment, par les fibres "miracles", comme ces cotons qui sèchent presque instantanément. (La collection comprenait des vêtements en coton, en fibres synthétiques, en laine et en tissus composés de fibres diverses.

Le salon de modes n'a pas reçu que des acheteurs du Royaume-Uni.

Une marchande d'Amsterdam est venue et a donné une commande bien que normalement elle ne vende pas de vêtements à bon marché. On a noté aussi la présence d'acheteurs du réseau de magasins Unilever, d'Afrique-occidentale, ainsi que de deux détaillants du Pays de Galles. Ces derniers ont fait preuve d'un tel enthousiasme qu'ils ont offert de payer leurs commandes avant même l'expédition de la marchandise. Une maison d'importation a été si favorablement impressionnée par l'industrie canadienne des vêtements qu'elle a envoyé presque tout de suite un représentant à Montréal étudier sur place les possibilités d'approvisionnement au Canada. Celui-ci a conclu deux contrats d'agence dans la métropole et il s'occupe maintenant d'exposer une série d'échantillons dans différentes villes de l'Angleterre. Il est très heureux des succès obtenus.

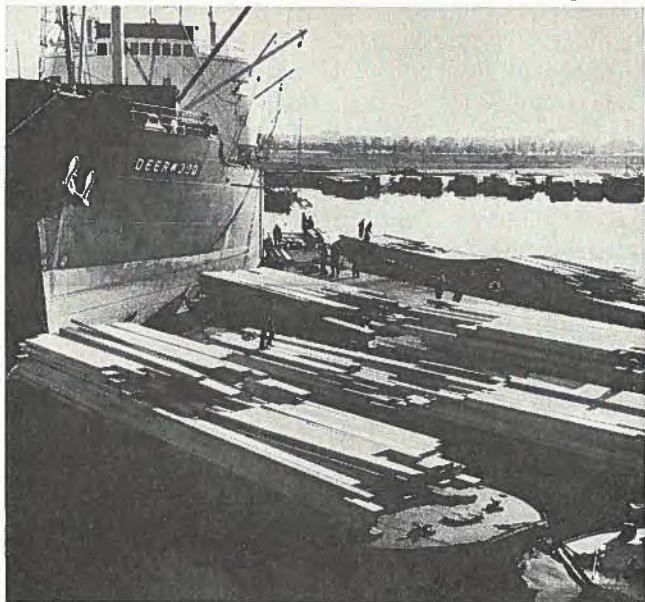
Les résultats de cette entreprise préparée à la hâte ont de beaucoup dépassé l'attente de l'Association. Les huit confectionneurs étaient allés en Angleterre afin d'y étudier le marché et ils en sont revenus enchantés des commandes obtenues. Les vêtements ne seront livrés que le 15 mars et il faudra attendre le milieu du printemps pour connaître le verdict des acheteurs anglais. Cependant, on commence déjà à préparer une nouvelle campagne de vente, pour le mois de mai probablement. Celle-ci se fera non seulement à Londres mais aussi en des centres comme Liverpool, Manchester et Leeds. Ayant plus de temps à leur disposition, les organisateurs seront en mesure d'inclure dans leur collection des articles à bon marché aussi bien que des vêtements à prix populaires et moyens. Tous les confectionneurs qui ont participé au salon de Londres en novembre veulent retourner et ils espèrent être accompagnés de plusieurs des 220 membres de l'Association. A l'heure actuelle, les plans ne sont encore qu'à l'état d'ébauche.

M. Stein et ses compagnons de voyage ne se font pas d'illusions; ils savent qu'il ne sera pas facile

d'atteindre le chiffre visé par l'Association, soit de 2 à 3 millions de dollars par année. La grande difficulté viendra de la douane. Les vêtements canadiens confectionnés entièrement de tissu de coton ou de laine (et le mot "entièrement" est pris à la lettre) entrent au Royaume-Uni en franchise. Par contre, les robes et les vêtements en fibres synthétiques sont soumis à un droit de 27½ à 30 p. 100 et les vêtements en pure soie, à un droit de 30 p. 100. L'Association s'attend à une vive concurrence de la part des fabricants américains. Dans le cas des robes et des vêtements de sport en coton ou en laine, la douane favorise les Canadiens puisque leurs concurrents américains doivent payer un droit de 17½ à 25 p. 100 sur les cotonnades et d'environ 20 à 25 p. 100 sur les lainages. Pour ce qui est des articles en soie et en fibres synthétiques, les Canadiens et les Américains sont sur un pied d'égalité. Cependant, les membres de l'Association ont eu l'impression que les Anglais tiennent à acheter au Canada s'ils peuvent obtenir les mêmes modèles et le même fini. Le commerce reste alors à l'intérieur du Commonwealth.

M. Stein et tous ceux qui l'ont accompagné sont revenus très satisfaits de cette première incursion sur le marché anglais. Selon M. Stein, il n'y a pas de doute que nous puissions soutenir la concurrence sur le marché du Royaume-Uni. Les fabricants qui ont pris part à la première mission seront accompagnés d'autres fabricants lors de notre prochaine visite et l'industrie montrealaise continuera de travailler à développer un avantageux commerce d'exportation vers le Royaume-Uni. Les commandes obtenues semblent indiquer que nous avons une excellente occasion de rivaliser avec les producteurs des États-Unis et de l'Europe occidentale. Connaissant la valeur et le fini de nos produits, ainsi que la nouveauté de nos modèles, nous sommes persuadés de pouvoir obtenir une part importante de ce débouché d'exportation. ●

Pays-Bas.—Arrivée à Amsterdam du "Deerwood" chargé de bois de sapin de Douglas et de pruche de l'Ouest canadien, des débardeurs s'occupent d'en effectuer le déchargement.



Afrique du Sud.—Élégant soulier fabriqué dans une cordonnerie du Cap qui emploie pour plusieurs de ses modèles du cuir canadien. Des ouvriers taillent le cuir obtenu du Canada.

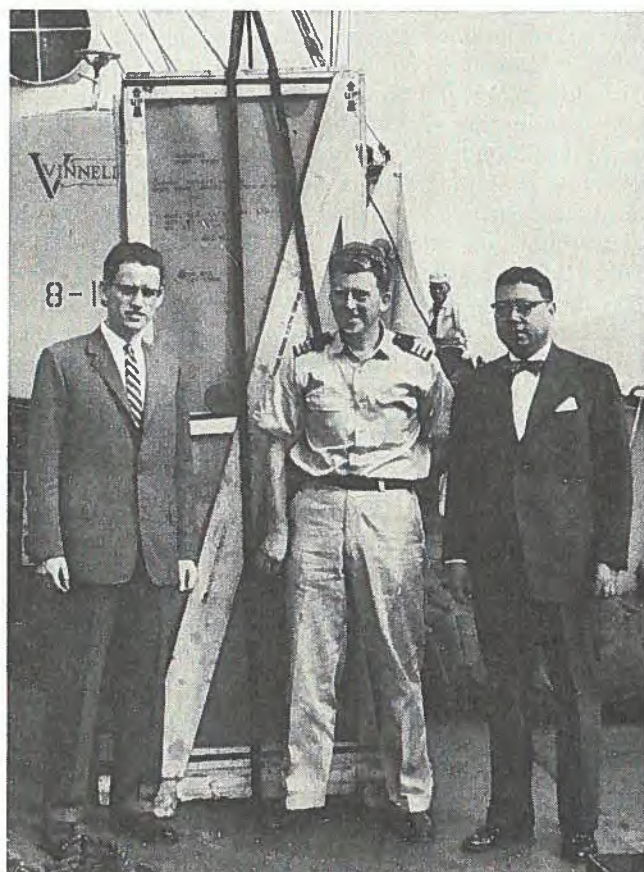


Le Canada et ses exportations à l'étranger

Nous invitons les exportateurs canadiens à contribuer à la présente série de gravures en nous envoyant des photographies de leurs produits vendus ou employés à l'étranger. Ces photographies doivent être accompagnées d'une légende appropriée, bien emballées et envoyées à: La rédaction, Commerce extérieur, ministère du Commerce.



La Trinité.—La police de la Trinité et de Tobago achète régulièrement des chevaux du Canada. Ce gendarme et sa monture canadienne font un excellent sujet de photographie.



Hong-Kong.—Notre délégué commercial adjoint (à gauche) est monté sur un navire afin de surveiller le déchargement de deux appareils émetteurs de radio arrivés du Canada.



Règlements

douaniers et commerciaux

Afrique du Sud

RÈGLEMENTS VISANT L'ÉTIQUETAGE DE LA LAINE.—L'Union de l'Afrique du Sud a publié récemment de nouveaux règlements régissant l'étiquetage des textiles et des vêtements en laine. Aux termes de ces règlements, entrés en vigueur le 23 octobre 1959, il est interdit d'importer dans l'Union, à des fins de fabrication ou de vente, des produits en laine, selon la définition qui en est donnée, à moins que les conditions déterminées aient été remplies.

Les exportateurs intéressés peuvent obtenir un exemplaire de ces règlements en s'adressant au délégué commercial du gouvernement du Canada, Boîte postale 715, Johannesburg, Afrique du Sud.

Allemagne de l'Ouest

AUTRES IMPORTATIONS DOLLARS LIBÉRÉES.

—Aux termes des engagements qu'il a pris lorsqu'il a été autorisé à déroger aux dispositions du G.A.T.T. en mai 1959, le gouvernement de la République fédérale d'Allemagne a annoncé une nouvelle mesure visant à abolir les restrictions à l'égard d'un certain nombre d'importations.

Depuis le 1^{er} janvier 1960, ces produits peuvent donc être importés librement sans licence.

On peut obtenir la liste complète des produits touchés par cette mesure en s'adressant à la Direction des relations commerciales internationales du ministère du Commerce, à Ottawa.

Argentine

RÉDUCTION DES SURTAXES D'IMPORTATION.

—Un avis officiel porte que le régime courant des surtaxes d'importation sera remplacé par un nouveau au cours de 1960. Aux termes du décret n° 17451, en date du 30 décembre, publié dans les journaux commerciaux du 2 janvier, la surtaxe de 300 p. 100 de la valeur facturée C.A.F. à l'égard de certaines marchandises sera abaissée à 150 ou à 200 p. 100.

La surtaxe actuelle visant les produits qui figurent sur les listes officielles nos 1, 2, 3, 4 et 6 a) demeure la même. Dans le cas des marchandises énumérées dans les listes 5 et 6 b) ainsi que de tous les autres articles

qui n'ont été jusqu'ici inscrits dans aucune liste, elle sera dorénavant de 150 p. 100 au lieu de 300 p. 100.

On dressera une nouvelle liste (n° 7) et les produits qui y figureront devront acquitter une surtaxe de 200 p. 100. Le choix des articles de cette liste est encore à l'étude. On dit qu'elle englobera un grand nombre d'articles de la liste n° 5 ainsi que des articles qui n'apparaissent actuellement dans aucune liste. La Commission du tarif devait faire connaître définitivement le 1^{er} mars 1960 les produits qui seront assujettis à la surtaxe de 150 p. 100 de même que ceux qui composeront la nouvelle liste n° 7 ou ceux qui continueront de faire l'objet d'une étude. Entre-temps, une surtaxe supplémentaire provisoire de 50 p. 100 de la valeur facturée C.A.F. est imposée à l'égard de tous les articles qui ne figurent dans aucune liste et de tous ceux qui sont actuellement inscrits dans la liste n° 5, jusqu'à ce que les nouvelles mesures entrent en vigueur. La surtaxe provisoire de 50 p. 100 sera subséquemment remboursée dans les cas où l'article en cause sera frappé d'une surtaxe permanente de 150 p. 100 seulement.

Bermudes

RÉGIME D'IMPORTATION.—La Commission des approvisionnements des Bermudes a annoncé l'abolition, depuis le 21 novembre 1959, de la liste des produits dollars dont l'importation était interdite. Seuls les éléments de propulsion de motocyclettes et de bicyclettes et les véhicules automobiles continuent de figurer sur cette liste, mais ils en seront rayés le 1^{er} mai 1960.

A compter de cette date, il n'existera donc plus aux Bermudes de liste d'importations interdites.

Danemark

RÉGLEMENTATION DES IMPORTATIONS.—Le Danemark a mis fin au régime de disparité de traitement au détriment des importations de la zone dollar et à l'avantage de celles des pays de l'O.E.C.E. La Direction des approvisionnements, autorité en matière de licences d'importation, avait auparavant adopté comme ligne de conduite l'établissement de deux contingents de produits pour lesquels des licences d'importation

tation étaient accordées: un pour les pays dollars et l'autre pour les pays de l'O.E.C.E., celui-ci étant tout à l'avantage de ces derniers pays. Les importateurs danois peuvent maintenant choisir librement le pays d'origine de leurs importations en utilisant les contingents généraux établis.

Par suite d'une autre mesure prise en vue de libérer davantage le commerce, certains produits, dont l'importation était limitée aux contingents établis dans le cas de pays particuliers aux termes d'accords de commerce bilatéraux signés par le Danemark, doivent être ajoutés à la liste du contingent général. Ce sont les spiritueux, films et plaques photographiques, articles de fumeurs, articles en cuir et appareils électriques de ménage.

On peut obtenir des précisions au sujet des produits compris dans les contingents établis par la Direction des approvisionnements en s'adressant à la Direction des relations commerciales internationales du ministère du Commerce, à Ottawa, ou au Conseiller commercial du Canada à Copenhague.

Finlande

ABOLITION DES RESTRICTIONS AUX IMPORTATIONS DOLLARS.—Depuis le 1^{er} janvier 1960, le Canada et les États-Unis figurent sur la liste des pays dont les produits peuvent être importés en Finlande sans licence. Les dispositions applicables aux importations en provenance de l'Europe occidentale valent donc maintenant pour les produits d'origine canadienne.

Grâce à cette mesure, un certain nombre d'articles peuvent maintenant être importés du Canada et des États-Unis sans restrictions quantitatives et sans licence.

En outre, les marchandises admises auparavant à la faveur d'une licence délivrée automatiquement peuvent maintenant être importées sans licence.

A la suite de cette nouvelle libération, d'autres produits canadiens trouveront un débouché en Finlande. Les exportateurs canadiens pourront tirer parti de ce fait nouveau et de l'abolition de la licence dans le cas des produits libérés. Il faut toutefois se rappeler que les importations d'origine canadienne pouvaient entrer en Finlande assez librement même avant que ces modifications soient apportées. D'autre part, certains produits, notamment les céréales, la farine et les moteurs hors bord, quelle qu'en soit la provenance, demeurent assujettis aux restrictions finlandaises.

On peut obtenir des renseignements au sujet de la liste des produits dollars libérés en s'adressant à la Direction des relations commerciales internationales, ministère du Commerce, Ottawa.

France

LIBÉRATION D'AUTRES PRODUITS DOLLARS.—Le gouvernement français a annoncé, à compter du 1^{er} janvier 1960, la libération d'une grande variété de produits de la zone dollar, y compris le Canada. Le

Ministère n'a pas encore reçu tous les détails à ce sujet, mais on croit que la mesure vise les produits ci-après qui peuvent intéresser nos exportateurs:

Whisky; automobiles; tracteurs à roues; machines à travailler les métaux; pompes à air et à vide; un certain nombre de produits chimiques, y compris l'oxyde et l'acide boriques, les borates et les perborates, les alcools acycliques et leurs dérivés, les teintures organiques synthétiques, les laques colorantes; films photographiques; disques de phonographe; articles de sport; fibres artificielles et rebuts; câbles de filaments continus; pneus en caoutchouc; vêtements pour hommes et garçons.

Cette mesure que vient d'annoncer le gouvernement français réduit encore la disparité de traitement qui jouait au détriment des produits dollars. Bien que tous les produits libérés soient assujettis à la licence d'importation, ces licences s'accordent librement. On peut obtenir des renseignements au sujet du classement de produits particuliers en s'adressant à la Direction des relations commerciales internationales.

Ghana

LICENCES D'IMPORTATION.—Le contrôleur intérimaire des importations et exportations du Ghana a avisé les importateurs le 14 novembre 1959 qu'on examinerait la possibilité de délivrer des licences à des négociants établis qui seront ainsi autorisés à importer au Ghana, de la zone dollar au cours de 1960, des marchandises de toutes les catégories sauf les produits du pétrole, les explosifs, le matériel militaire, les films cinématographiques et l'or.

Les marchandises énumérées ci-après n'ont pas à faire l'objet d'une demande de licences étant donné qu'elles sont déjà visées par les licences automatiques: farine de blé, caisses enregistreuses et pièces, tracteurs et pièces, machines pour l'industrie forestière et pièces, saumon et truite saumonée, papier journal, véhicules à moteur routiers et pièces.

Grèce

CONTINGENTS D'IMPORTATION POUR LE PREMIER SEMESTRE DE 1960.—Dans une série de décisions, le ministère du Commerce a établi des contingents d'importation pour le premier semestre de 1960 (janvier-juin) à l'égard des articles ci-après importés des pays à monnaie libre, dont le Canada: pâte de bois, 11,500 tonnes métriques; bois de construction, 2 millions de dollars; pneus et chambres à air, 2.5 millions de dollars; houille, 2.5 millions de dollars; acier et tôles d'acier, 10 millions de dollars; machines à coudre, 0.4 million de dollars; matériel électrique, 2.25 millions de dollars et papier journal, 0.5 million de dollars. Les contingents de pâte de bois ont déjà été attribués aux papeteries et aux usines de rayon du pays tandis que les importateurs particuliers de bois de charpente, de pneus et de chambres à air ainsi que de charbon obtiendront les leurs en fonction du chiffre de leur commerce d'importation au cours des années 1956-1958. Pour ce qui est des autres produits sus-

mentionnés, les licences d'importation seront accordées dans l'ordre selon lequel les demandes auront été présentées. Cette façon d'agir en matière d'importation a été introduite en avril 1959. Les contingents ne s'appliquent pas aux pays avec lesquels la Grèce a conclu des accords bilatéraux de *clearing*.

Irlande

LICENCES D'IMPORTATION POUR LES POMMES.—Le ministre de l'Agriculture de la république d'Irlande a annoncé que des licences visant l'importation des pommes fraîches seront délivrées aux importateurs du pays pour la période du 1^{er} février au 15 juin.

Les demandes à cet égard devront mentionner la quantité de pommes que l'on désire importer et être adressées au secrétaire du ministère de l'Agriculture (Section 4), Dublin.

Jamaïque

IMPORTATION DE VÉHICULES À MOTEUR.—Le 15 janvier 1960, le *Trade Board* de la Jamaïque a annoncé aux importateurs qu'il était prêt à étudier les demandes de licences relatives à l'importation de quantités raisonnables de véhicules à moteur provenant de tous pays en dehors du bloc communiste.

Toutefois, les commerçants de véhicules à moteur usagés ne seront pas autorisés à importer de tels véhicules dont la fabrication est postérieure à 1959, à moins qu'ils ne soient des représentants accrédités pour la vente des véhicules en cause.

Japon

ADOUCISSEMENT DES RESTRICTIONS À L'IMPORTATION.—Dans des avis officiels, le Japon a annoncé récemment de nouveaux adoucissements aux restrictions à l'importation. Le ministère du Commerce et de l'Industrie a fait savoir dans des déclarations subséquentes que depuis le 27 janvier 1960 un certain nombre de biens de consommation, dont le whisky, les confiseries et autres produits, peuvent être importés à la faveur d'un contingent.

De plus, à compter du 1^{er} avril 1960, les restrictions seront atténuées à l'égard de 434 articles, dont 291 figureront dans la liste des produits importés sous le régime d'approbation automatique et 143 dans celle des articles importés sous le régime d'attribution automatique.

La disparité de traitement au détriment des pays dollars dans le cas du suif de bœuf, du saindoux non raffiné, des peaux et de la fonte en gueuses sera abolie vers le milieu de l'année.

Dans une déclaration en date du 26 décembre 1959, le Ministère a annoncé qu'il songeait à libérer le plus tôt possible certaines matières premières pour la fabrication de fibres chimiques (pâte, soude caustique, soufre, acide phénique, benzol), puis à dresser annuellement des listes de produits qu'il compte libérer de

façon que toutes les restrictions aux importations soient abolies d'ici trois ans.

On peut obtenir, sur demande, de la Division de l'Asie et du Moyen-Orient, Direction des relations commerciales internationales du ministère du Commerce, à Ottawa, les listes complètes des produits visés par les mesures de libération japonaises.

ATTÉNUATION DES RESTRICTIONS À L'IMPORTATION.—Le 11 novembre 1959, le Bureau du commerce du ministère du Commerce international et de l'Industrie du Japon a annoncé d'autres adoucissements des restrictions à l'importation.

Les nouvelles mesures portent l'abolition de la disparité de traitement au détriment des pays dollars dans le cas des dix produits encore soumis au Régime d'approbation automatique. Depuis janvier 1960, le *lauan*, les déchets d'alliages de cuivre, le gypse et la fibre de Manille peuvent être importés de tout pays sans distinction d'origine. Quant aux six autres: fonte, ferraille, suif de bœuf, saindoux, fèves soya et peaux de bovins, la disparité de traitement sera abolie à leur égard aussitôt que possible.

En outre, depuis janvier 1960, le nombre des articles importés sous le Régime d'approbation automatique se trouve augmenté par l'addition de quelque 65 articles qui étaient autrefois importés sous le Régime d'attribution de devises étrangères. Cette liste comprend divers produits chimiques organiques, notamment des désoxydants et des accélérateurs, de même que certains dérivés du phénol. En outre, 15 catégories de denrées alimentaires, comme le vermicelle, les légumes en boîtes, la cire d'insectes, les soies et les sabots de porcs, qui étaient auparavant importés aux termes d'accord de troc, tombent sous le Régime d'approbation automatique.

Conformément à la nouvelle mesure, l'importation de machines et d'outillage de bureau de certains genres est autorisée sans restrictions à moins que ces importations ne portent atteinte à la balance des paiements du Japon ou ne nuisent de façon sérieuse aux industries intérieures connexes. D'après ce nouveau régime (Régime d'approbation automatique) un montant illimité de devises étrangères est attribué sur demande par le ministère du Commerce international et de l'Industrie. Cette catégorie comprend certaines machines de bureau, du matériel médical, des machines d'un genre déterminé, y compris des scies articulées, à chaînette, et des batteuses.

En outre, depuis janvier 1960, 34 biens de consommation, dont les instruments de musique et les articles de sport, sont importables sous le Régime d'approbation automatique.

Les importations en vertu de ce nouveau régime de contingent global seront accrues aussitôt que possible par l'addition d'articles comme les récepteurs de télévision, les raisins secs, le whisky, les confiseries, les

bonbons et certains textiles chers, dont l'importation n'était jusqu'ici autorisée qu'aux termes d'accords de commerce bilatéraux. De plus, le ministère du Commerce international et de l'Industrie compte permettre bientôt l'importation de certains articles, notamment les stylographes et les jumelles, à l'égard desquels des devises étrangères n'étaient pas attribuées auparavant.

On peut obtenir, sur demande, de la Division de l'Asie et du Moyen-Orient, Direction des relations commerciales internationales du ministère du Commerce, à Ottawa, les listes complètes des produits assujétis à la réglementation des importations au Japon et qui sont visés par cette nouvelle mesure.

Liban

RESTRICTIONS À L'IMPORTATION.—Le ministère de l'Économie nationale de la république du Liban annonçait le 1^{er} octobre 1959 la liste des marchandises assujéties à une licence "avant l'importation" et la liste d'articles interdits.

Aux fins de la réglementation des importations, les produits interdits se répartissent en deux classes: ceux pour lesquels il faut obtenir une licence avant de passer une commande à l'étranger et ceux qui sont interdits sans condition. Aux termes du nouveau règlement, les marchandises qui ne figurent pas sur ces listes peuvent être importées librement et sans licence.

On peut obtenir de la Division de l'Asie et du Moyen-Orient, Direction des relations commerciales internationales, ministère du Commerce, à Ottawa, la liste complète des produits assujétis à certaines restrictions aux termes de la réglementation actuelle des importations du Liban.

Pays-Bas

NOUVELLE MESURE DE LIBÉRATION.—Le gouvernement néerlandais a annoncé l'entrée en vigueur, à compter du 1^{er} janvier 1960, d'une nouvelle mesure de libération visant à abolir les restrictions et les licences à l'égard de douze produits, au nombre desquels se trouvent les articles ci-après, de nature à intéresser les exportateurs canadiens: le seigle de semence, le savon, les fûts, cuves, seaux et autres pièces de tonnellerie et parties composantes. La liste des produits qui demeurent assujétis à la réglementation est peu considérable.

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.

Pérou

IMPORTATIONS DE VÉHICULES À MOTEUR.—Le Pérou a aboli le contingentement visant l'importation de véhicules à moteur. On attribuait auparavant à chaque fabricant étranger un contingent limitant le

nombre de véhicules qu'il pouvait vendre au Pérou en un an. Cette restriction est maintenant levée. Le contingent de l'année terminée le 1^{er} octobre 1959 comprenait 4,000 véhicules.

Portugal

LIBÉRATION DES IMPORTATIONS DE LA ZONE DOLLAR.—Le Portugal a mis fin à la disparité de traitement qui jouait en faveur des importations en provenance des pays de l'O.E.C.E. mais au détriment de celles du Canada et des États-Unis. Depuis le 10 janvier 1960, les produits d'origine canadienne et américaine figurent sur la liste des produits libérés de l'O.E.C.E., qui représentent en valeur 90 p. 100 des importations portugaises en provenance de ces pays.

Cette mesure de libération à l'égard des produits dollars rend plus brillantes les perspectives de ventes canadiennes au Portugal. Toutefois, un certain nombre de denrées agricoles et de matières premières, qui intéressent le Canada, demeurent assujetties aux restrictions. Au nombre des articles exclus de la liste figurent les huiles et les graisses d'origine animale, le riz, les céréales, les fruits, le lait, le beurre et le fromage.

Rhodésie et Nyassaland

DROITS DE DOUANE PRÉFÉRENTIELS.—Le gouvernement de la Fédération de la Rhodésie et du Nyassaland a modifié son règlement sur les exigences auxquelles les articles fabriqués doivent satisfaire pour être admis dans la Fédération aux droits de douane préférentiels.

ADOUCISSEMENT DES RESTRICTIONS À L'IMPORTATION.—Le gouvernement de la Rhodésie et du Nyassaland a complètement aboli les restrictions particulières aux produits dollars à l'égard de quelque 60 articles depuis le 27 novembre 1959. C'est dire que sauf certaines exceptions, tous les produits venant du Canada entrent maintenant librement dans la Fédération en vertu de la licence automatique et sans qu'une licence d'importation soit requise dans chaque cas.

Nous ne possédons pas encore tous les détails sur le nouveau régime de licence, mais on croit que les articles ci-après, qui peuvent intéresser le Canada, sont au nombre des produits libérés:

Fromage, confiserie, blé, fruits en boîtes, macaroni et spaghetti, viandes, pois et haricots, fourrures, chapeaux, bas, véhicules à moteur, machines à coudre, détersifs, chaussures en cuir, produits en caoutchouc, sacs en papier, carton et papier d'emballage, papeterie, bijoux et instruments de musique.

Les seuls articles à l'égard desquels il subsiste des restrictions particulières à la zone dollar sont:

Couvertures et tapis, vêtements, filets et tissus à mailles, canevas, bâche, cotonnades, coutellerie, meubles en métal, appareils de radio et de télévision et phonographes. On accordera librement des licences au fabricant en vue de l'importation de cotonnades qui font encore l'objet de restrictions.

Un certain nombre d'articles resteront assujettis au règlement sur les importations de la Fédération, de quelque pays qu'ils proviennent.

Royaume-Uni

ABOLITION D'AUTRES RESTRICTIONS À L'IMPORTATION.—Le Royaume-Uni a annoncé l'abolition, à compter du 1^{er} février, des restrictions à l'importation des articles ci-après: poisson frais, réfrigéré ou congelé (sauf le saumon et la truite saumonée déjà libérés depuis le 9 novembre 1959), tabacs bruts ou non fabriqués, tabacs fabriqués, sauf les cigares, caoutchouc synthétique brut, transistors et leurs pièces.

A l'exception du tabac non fabriqué, les articles susmentionnés bénéficiaient déjà d'une levée des restrictions lorsqu'ils étaient importés de la région dite "zone de libération" (surtout des pays de l'Europe occidentale). La nouvelle mesure est destinée à permettre l'entrée libre de tous les produits susmentionnés lorsqu'ils proviennent et sont expédiés des pays dollars, dont le Canada et les États-Unis, tout autant que des pays de la zone de libération.

Suisse

NOUVEAU TARIF DOUANIER.—Le Conseiller commercial en Suisse nous écrit que le nouveau tarif douanier officiel de la Suisse, fondé sur la nomenclature de Bruxelles, est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1960. Toutes les marchandises arrivant en Suisse à compter de cette date sont assujetties aux nouveaux droits.

L'application du nouveau tarif douanier entraîne celle d'un certain nombre de nouvelles ordonnances, y compris une ordonnance révisée sur la tare (selon laquelle les droits seraient fondés sur le poids brut), une ordonnance sur les droits statistiques d'après laquelle une redevance de 3 p. 100 *ad valorem* serait payable sur la valeur appréciée et une ordonnance révisée visant les taxes sur le chiffre d'affaires.

Certains droits seront plus élevés dans le nouveau tarif que dans l'ancien mais d'autres par contre seront plus bas. La Suisse a fait des concessions à l'égard d'un certain nombre de produits qui intéressent le Canada lors de négociations tarifaires tenues sous les auspices du G.A.T.T. à Genève en 1958; elles sont incorporées au nouveau tarif.

Thaïlande

RESTRICTIONS À L'IMPORTATION.—Le ministère des Affaires économiques de la Thaïlande a récemment publié la liste de marchandises qui, le 30 octobre 1959, faisaient l'objet de restrictions à l'importation.

D'après le règlement actuellement en vigueur en Thaïlande, les produits d'importation sont classés en deux catégories: marchandises indispensables qui peuvent être importées sans licence et marchandises non indispensables pour lesquelles il faut obtenir une licence d'importation.

On peut obtenir de la Division de l'Asie et du Moyen-Orient, Direction des relations commerciales internationales, ministère du Commerce, à Ottawa, la liste complète des articles que la Thaïlande assujétit à la licence d'importation.

Tunisie

ATTÉNUATION DES EXIGENCES EN MATIÈRE DE LICENCES.—Le gouvernement de la Tunisie a annoncé la libération d'une grande variété de produits importés de certains pays désignés, dont le Canada. Les produits libérés restent assujettis à une licence, mais les autorités ont déclaré que ces licences seront délivrées automatiquement. Voici une liste de marchandises libérées qui peuvent intéresser nos exportateurs:

Pommes de terre de semence, houblon, caoutchouc synthétique, certains bois d'œuvre, divers produits pharmaceutiques, certains textiles, nickel et certains autres métaux communs et leurs produits, certains appareils électriques et divers autres produits.

Uruguay

NOUVEAUX RÈGLEMENTS VISANT LE CHANGE ET LES IMPORTATIONS.—Le conseiller commercial du Canada à Montevideo nous a fait savoir que le 17 décembre 1959 l'Uruguay a apporté des modifications fondamentales à ses règlements visant le change et les importations. Aux termes de la nouvelle loi visant le change, les opérations de change seront effectuées au cours du marché libre, ceux-ci variant d'après l'offre et la demande. Selon le ministre des Finances de l'Uruguay, le gouvernement établira, aussitôt que possible, un régime de libre importation qui englobera même les produits non indispensables et les articles de luxe. Toutefois, pendant la période initiale d'au plus six mois (qui pourra être renouvelée par la suite) le gouvernement sera autorisé à exiger des dépôts préalables à l'égard de certains produits importés et à imposer une taxe jusqu'à concurrence de 300 p. 100 de la valeur C.A.F. à l'égard de produits jugés non indispensables ou articles de luxe et des produits qui entrent en concurrence avec les articles de fabrication nationale, ou à interdire l'entrée de ceux-ci pendant six mois.

Comme première étape vers le régime d'importation libre, le gouvernement a publié, le 22 décembre, un décret autorisant l'importation sans restriction et sans distinction, de même que sans surtaxe ni dépôt préalable, de certaines matières premières et de certains produits *indispensables* mi-ouvrés énumérés dans les listes, quelle qu'en soit la provenance, au nouveau cours libre du change.

La Direction des relations commerciales internationales du ministère du Commerce, à Ottawa, compte recevoir sous peu des précisions à ce sujet; on pourra donc obtenir des renseignements relatifs au régime de produits particuliers en s'adressant à ce bureau.

Service du commerce extérieur à l'étranger

Territoire	Fonctionnaire	Adresse du bureau	Adresses: poste, télégraphe, téléphone
Afrique du Sud (Natal, Transvaal, État libre d'Orange), Madagascar, Île Maurice Mozambique La Réunion	M. C. R. Gallow, Délégué commercial du Canada M. L. J. Taylor, Délégué commercial adjoint	Mutual Building Harrison Street JOHANNESBURG	Poste: Boîte postale 715 Câble: CANADIAN Tél.: 33-2828.
Afrique du Sud (Province du Cap), Sainte-Hélène, Sud-Ouest africain	M. M. R. M. Dale, Délégué commercial du Canada	602 Norwich House The Foreshore LE CAP	Poste: Boîte postale 683 Câble: CANTRACOM Tél.: 2-5134/5
Allemagne République fédérale	M. J. A. Stiles, Conseiller commercial M. G. F. Mintenko, Secrétaire commercial adjoint M. W. J. O'Connor, Secrétaire commercial adjoint (agriculture)	Ambassade du Canada 22 Zitellmannstrasse BONN	Poste: (Adresse du bureau) Câble: CANADIAN Tél.: Bonn 21971
Allemagne	M. E. H. Maguire, Consul M. J. M. T. Thomas, Vice-consul	Consulat du Canada 69 Ferdinandstrasse HAMBOURG	Poste: (Adresse du bureau) Câble: CANADIAN Tél.: 326149
Antilles (Barbade, Trinité, Tobago, Îles du Vent, Îles-sous-le-Vent) Guyane anglaise, Guyane française, Surinam, Guadeloupe, Martinique	M. R. G. C. Smith, Commissaire du Canada M. R. F. Renwick, Secrétaire commercial M. R. L. Richardson, Secrétaire commercial adjoint	Édifice Colonial 72 Quai du Sud PORT OF SPAIN	Poste: Boîte postale 125 Câble: CANADIAN Tél.: 34787
Antilles (Jamaïque) Bahamas, Honduras britannique	M. H. E. Campbell, Délégué commercial du Canada M. C. G. Bullis, Délégué commercial adjoint	Barclays Bank Building Rue King KINGSTON	Poste: Boîte postale 225 Câble: CANADIAN Tél.: 2858
Argentine	M. C. S. Bissett, Conseiller commercial M. G. E. Blackstock, Secrétaire commercial adjoint	Ambassade du Canada Bartolomé Mitre 478 BUENOS AIRES	Poste: (Adresse du bureau) Câble: CANADIAN Tél.: 33-8237
Australie (Territoire de la capitale, Nouvelle-Galles du Sud, Queensland, Territoire du Nord), Dépendances	M. S. V. Allen, Conseiller commercial du Canada M. H. S. Hay, Secrétaire commercial adjoint	7 ^e étage, Berger House 82 Elizabeth Street SYDNEY	Poste: Boîte postale 3952 Hôtel des postes Câble: CANADIAN Tél.: BW 5696
Australie (Victoria, Australie du Sud, Australie occidentale, Tasmanie)	M. T. G. Major, Conseiller commercial du Canada	83 William Street MELBOURNE	Poste: (Adresse du bureau) Câble: CANADIAN Tél.: MU 4716
Autriche Bulgarie, Hongrie, Roumanie, Tchécoslovaquie, Yougoslavie	M. R. K. Thomson, Conseiller commercial M. P. A. Freyseng, Secrétaire commercial adjoint	Opernringhof Opernring 1 VIENNE I	Poste: (Adresse du bureau) Câble: CANADIAN Tél.: 57-25-97
Belgique Luxembourg	M. L. H. Ausman, Conseiller commercial M. P. T. Eastham, Secrétaire commercial adjoint	Ambassade du Canada 35 rue de la Science BRUXELLES 4	Poste: (Adresse du bureau) Câble: CANADIAN Tél.: 13-38-50
Brésil	M. W. Jones, Secrétaire commercial M. C. M. Kerr, Secrétaire commercial adjoint	Ambassade du Canada Edificio Metropole Avenida Presidente Wilson 165 RIO DE JANEIRO	Poste: Caixa postal 2164 Câble: CANADIAN Tél.: 42-4140

Territoire	Fonctionnaire	Adresse du bureau	Adresses: poste, télégraphe, téléphone
Brésil	M. D. M. Holton, Consul et délégué commercial M. R. C. Anderson, Vice-consul et délégué commercial adjoint	Consulat du Canada Edificio Alois Rua 7 de Abril 252 São Paulo	<i>Poste:</i> Caixa postal 6034 <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 36-6301
Ceylan	M. I. V. Macdonald Secrétaire commercial	Bureau du haut commissaire du Canada 6 Gregory's Road Cinnamon Gardens COLOMBO	<i>Poste:</i> Boîte postale 1006 <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 91341
Chili	M. H. M. Maddick, Secrétaire commercial	Ambassade du Canada 6 ^e étage Av. General Bulnes 129 SANTIAGO	<i>Poste:</i> Casilla 771 <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 64189
Colombie Équateur	M. J. H. Bailey, Secrétaire commercial et consul M. N. L. Currie, Secrétaire commercial adjoint	Ambassade du Canada Edificio Banco de Los Andes Carrera 10 N°. 16-92 BOGOTÁ	<i>Poste aérienne:</i> Apartado Aero 3562 <i>Poste:</i> Apartado 1618 <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 43-00-65
Congo belge Angola Afrique-Équatoriale française	M. K. Nyenhuis Délégué commercial du Canada M. R. A. Bull, Délégué commercial adjoint	Édifice Forescom LÉOPOLDVILLE (1)	<i>Poste:</i> Boîte postale 8341 <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 2706
Cuba	M. R. R. Parlour, Secrétaire commercial	Ambassade du Canada Edificio Ambar Motors Avenida Menocal 16 LA HAVANE	<i>Poste:</i> Apartado 1945 <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> UO-9457
Danemark Groenland, Pologne	M. C. F. Wilson, Conseiller commercial	Ambassade du Canada Prinsesse Mariés Allé 2 COPENHAGUE V	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> Hilda 3306
Dominiaine, Rép. Porto Rico	M. W. B. McCullough, Conseiller commercial M. J. M. Knowles, Secrétaire commercial adjoint	Ambassade du Canada Edificio Copello 408 Calle El Conde CIUDAD TRUJILLO	<i>Poste:</i> Apartado 1393 <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 8138
Espagne Îles Baléares, Îles Canaries, Gibraltar, Rio Muni, Rio de Oro	M. M. T. Stewart, Conseiller commercial	Ambassade du Canada Edificio España Avenida de Jose Antonio 88 MADRID	<i>Poste:</i> Apartado 117 <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 47-54-00
États-Unis Delaware, Maryland, Virginie, Virginie-Ouest	M. M. Schwarzmann, Ministre-conseiller économique M. D. A. B. Marshall, Conseiller agricole M. T. M. Burns, Secrétaire commercial M. J. D. Blackwood Secrétaire commercial adjoint M. J. MacNaught, Secrétaire agricole adjoint	Ambassade du Canada 1746 Massachusetts Ave., N.W. WASHINGTON 6 (D.C.)	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> D'Ecatur 2-1011
États-Unis (Connecticut, New Jersey, Pennsylvanie, État de New York), Bermudes,	M. B. I. Rankin, Consul général associé (commerce) M. H.-E. Lemieux, Consul et délégué commercial M. F. I. Wood, Vice-consul et délégué commercial adjoint	Consulat général du Canada 680 Fifth Avenue NEW YORK 19	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Câble:</i> CANTRACOM <i>Tél.:</i> JUDSON 6-2400
États-Unis (Massachusetts, Maine, Rhode Island, Vermont, New Hampshire)	M. J. C. Depocas, Consul et délégué commercial	Consulat général du Canada 532 Little Building 80 Boylston Street Boston 16	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Tél.:</i> HANCOCK 6-4320

Territoire**Fonctionnaire****Adresse du bureau****Adresses: poste,
télégraphe,
téléphone**

États-Unis Illinois, Dakota-Nord, Dakota-Sud, Minnesota, Wisconsin, Indiana, Iowa, Kansas, Nebraska, Kentucky, Missouri)	M. H. J. Horne, Consul et délégué commercial	Consulat général du Canada 111 North Wabash Avenue CHICAGO	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> RANDOLPH 6-6033
	M. G. F. J. Osbaldeston, Vice-consul et délégué commercial adjoint		
États-Unis (Michigan, Ohio)	M. M. J. Vechsler, Consul et délégué commercial	Consulat du Canada 1139 Penobscot Building DETROIT 26	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Tél.:</i> WOODWARD 5-2811
	M. R. V. N. Gordon, Consul et délégué commercial		
États-Unis Californie (dix comtés du Sud), le comté de Clark au Nevada, Arizona, Nouveau-Mexique	Consul et délégué commercial (absent)	Consulat général du Canada 510 West Sixth Street LOS ANGELES 14	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Tél.:</i> MADISON 2-2233
États-Unis (Louisiane, Texas, Oklahoma, Arkansas, Mississippi, Tennessee, Alabama, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Georgie, Floride)	M. T. F. Harris, Consul et délégué commercial	Consulat général du Canada 215-217 International Trade Mart NOUVELLE-ORLÉANS 12	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> JACKSON 5-2136
États-Unis Californie (sauf les dix comtés du Sud), Wyoming, Nevada (sauf le comté de Clark), Utah, Colorado, Hawaii	Consul général	Consulat général du Canada 3rd Floor Kohl Building 400 Montgomery Street SAN FRANCISCO 4	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Tél.:</i> SUTTER 1-3039
États-Unis (Oregon, Idaho, Washington, Montana), Alaska	Consul général	Consulat général du Canada The Tower Building Seventh Avenue at Olive Way SEATTLE 1 (WASHINGTON)	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Tél.:</i> MUTUAL 3515
France Algérie, Afrique- Occidentale française, Maroc, Tanger, Tunisie	M. R. Campbell Smith, Conseiller commercial	Ambassade du Canada 35 avenue Montaigne PARIS 8*	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> BALZAC 99-55
	M. W. G. Brett, Secrétaire commercial adjoint		
	M. C.-T. Charland, Secrétaire commercial adjoint		
Ghana Gambie, Libéria, Nigeria, Sierra Leone	M. H. F. Osmond, Secrétaire commercial	Bureau du haut commissaire du Canada E115/3 Independence Ave. ACCRA	<i>Poste:</i> Boîte postale 1639 <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 4824
Grèce Israël, Turquie	M. W. Van Vliet, Conseiller commercial (temporaire)	Ambassade du Canada 31 av. Vassilissis Sophias ATHÈNES	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 74044
	M. L. D. R. Dyke, Secrétaire commercial adjoint		
Guatemala Costa Rica, Salvador, Honduras, Nicaragua, Panama, Zone du Canal	M. H. W. Richardson, Délégué commercial du Canada	5 Avenida 10-68, Zone 1 GUATEMALA	<i>Poste aérienne:</i> Boîte postale 400 <i>Poste:</i> Boîte postale 444 <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 28448
	M. R. M. Dawson, Délégué commercial adjoint		
Haïti	Chargé d'affaires intérimaire et consul	Ambassade du Canada Route du Canapé vert Saint-Louis de Turgeau Port-au-Prince	<i>Poste:</i> Boîte postale 826
Hollande	M. J. C. Britton, Conseiller commercial	Ambassade du Canada Sophialaan 5-7 LA HAYE	<i>Poste:</i> (Adresse du bureau) <i>Câble:</i> CANADIAN <i>Tél.:</i> 61-41-11
	M. W. R. Hickman, Secrétaire commercial		
	M. B. Horth, Secrétaire commercial adjoint		

**Adresses: poste,
télégraphe,
téléphone**

Territoire

Fonctionnaire

Adresse du bureau

Hong-Kong
Cambodge, Chine commu-
niste, Laos, Viet-nam, Macao

M. C. M. Forsyth-Smith,
Délégué commercial
du Canada

M. C. J. Small,
Délégué commercial

M. D. J. McEachran,
Délégué commercial adjoint

Hong Kong and Shanghai
Banking Corporation Bldg.
HONG-KONG

Poste: Boîte postale 126
Câble: CANADIAN
Tél.: 27743

Inde

M. B. A. Macdonald,
Conseiller commercial

M. J. R. Midwinter,
Secrétaire commercial
adjoint

Bureau du haut commissaire
du Canada
13 Golf Links Area
NEW DELHI 1

Poste: Boîte postale 11
Câble: CANADIAN
Tél.: 35201

Inde
Calcutta, Madras, Goa

M. H. A. Gilbert,
Délégué commercial
du Canada

M. G.-P. Morin,
Délégué commercial
adjoint

Gresham Assurance House
Mint Road
BOMBAY

Poste: Boîte postale 886
Câble: CANADIAN
Tél.: 255154

Indonésie

M. M. B. Blackwood,
Secrétaire commercial

Ambassade du Canada
Dj. Budi Kemuliaan No 6
JAKARTA

Poste: (Adresse du bureau)
Câble: CANADIAN
Tél.: Gambir 1313

Iran

M. A. B. Brodie,
Conseiller commercial

Légation du Canada
TÉHÉRAN

Poste: Bureau central des postes
Boîte 1810
Câble: CANTRACOM
Tél.: 49291

Irlande

M. W. R. Van,
Secrétaire commercial
du Canada

66 Upper O'Connell St.
DUBLIN

Poste: (Adresse du bureau)
Câble: CANADIAN
Tél.: 44251

Italie
Libye, Malte,

M. Richard Grew,
Conseiller commercial

M. M. S. Strong,
Secrétaire commercial

M. J. G. Ireland,
Secrétaire commercial
adjoint

Ambassade du Canada
Via G. B. De Rossi 27
ROME

Poste: (Adresse du bureau)
Câble: CANADIAN
Tél.: 861-951

Japon
Corée du Sud

M. J. L. Mutter
Conseiller commercial

M. N. W. Boyd,
Secrétaire commercial adjoint

M. R. G. Woolhan,
Secrétaire commercial adjoint

Ambassade du Canada
TOKYO

Poste: Ambassade du Canada
Câble: CANADIAN
Tél.: 408-2101/8

Liban
Irak, Jordanie,
Zone du golfe Persique,
Région syrienne de la
République Arabe Unie

M. C.-O.-R. Rousseau,
Secrétaire commercial

M. W. B. Walton,
Secrétaire commercial adjoint

Ambassade du Canada
Edifice Alpha
Rue Clémenceau
BEYROUTH

Poste: Boîte postale 2300
Câble: CANADIAN
Tél.: 30794

Mexique

M. F. B. Clark,
Secrétaire commercial

M. A. A. Lomas,
Secrétaire commercial
adjoint

M. W. M. Miner,
Secrétaire commercial
adjoint

Ambassade du Canada
Melchor Ocampo 463
7^e étage
Mexico 5 (D.F.)

Poste: Apartado 25364
Câble: CANADIAN
Tél.: 25-15-60

Norvège
Islande

M. M. B. Bursey,
Conseiller commercial

Ambassade du Canada
Fridtjof Nansens Plass 5
OSLO

Poste: Boîte postale 1379—Vika
Câble: CANADIAN
Tél.: 33-30-80

Nouvelle-Zélande
Etablissements français de
l'Océanie, Fidji,
Samoa occidentale

M. J. H. Stone,
Secrétaire commercial

Bureau du haut commissaire
du Canada
Government Life Insurance Bldg.
WELLINGTON

Poste: Boîte postale 1660
Câble: CANADIAN
Tél.: 70-644

Pakistan
Afghanistan

M. L.-A. Campeau,
Secrétaire commercial

M. J. B. McLaren,
Secrétaire commercial
adjoint

Bureau du haut commissaire
du Canada,
Hôtel Metropole, Victoria Rd.
KARACHI

Poste: Boîte postale 3703
Câble: CANADIAN
Tél.: 50322

Territoire	Fonctionnaire	Adresse du bureau	Adresses: poste, télégraphe, téléphone
Pérou Bolivie	M. D. H. Cheney, Secrétaire commercial M. W. J. Jenkins, Secrétaire commercial adjoint	Ambassade du Canada Edificio Boza Carabaya 831 Plaza San Martin LIMA	Poste: Casilla 1212 Câble: CANADIAN Tél.: 72760
Philippines République de Chine (Formose)	M. H. L. E. Priestman, Consul général et délégué commercial M. R. H. Gayner Vice-consul et délégué commercial adjoint	Consulat général du Canada Edifice Ayala Rue Juan Luna MANILLE	Poste: Boite postale 1825 Câble: CANADIAN Tél.: 3-33-35
Portugal Açores, Îles du Cap-Vert, Madère, Guinée portugaise	M. T.-J. Monty, Conseiller commercial	Ambassade du Canada Rua Marques de Fronteira N° 8-4° D° LISBONNE	Poste: (Adresse du bureau) Câble: CANADIAN Tél.: 53117
République Arabe Unie Région de l'Égypte Aden, Soudan, Chypre, Éthiopie, Arabie Saoudite, Yémen	M. D. S. Armstrong, Conseiller commercial	Ambassade du Canada 6 Sharia Rouston Pasha Cité-jardin LE CAIRE	Poste: Bureau de poste de Kasr el Doubara Câble: CANADIAN Tél.: 23110
Rhodésie et Nyassaland Kenya, Îles Seychelles, Tanganyika, Ouganda, Zanzibar	M. L. S. Glass, Délégué commercial du Canada	8th Floor Grindlays Bank Chambers Baker Avenue SALISBURY	Poste: Boite postale 2133 Câble: CANTRACOM Tél.: 26571
Royaume-Uni	M. B. C. Butler, Ministre (commerce) M. W. Gibson-Smith, Secrétaire commercial M. S. G. Tregaskes, Secrétaire commercial M. D. B. Laughton, Secrétaire agricole M. E. J. White, Secrétaire commercial (bois)	Bureau du haut commissaire du Canada Canada House Trafalgar Square LONDRES S.W.1.	Poste: (Adresse du bureau) Câble: SLEIGHING Tél.: WHITEHALL 8701 Câble: TIMCOM
Royaume-Uni (Midlands, Nord de l'Angleterre)	M. A. W. Evans, Délégué commercial du Canada	Martins Bank Building Water Street LIVERPOOL	Poste: (Adresse du bureau) Câble: CANADIAN Tél. Central 0625
Royaume-Uni (Irlande du Nord)	M. W. R. Van, Délégué commercial du Canada	36 Victoria Square BELFAST	Poste: (Adresse du bureau) Tél.: 21867
Singapour Brunei, Birmanie, Fédération de Malaisie, Bornéo du Nord, Sarawak, Thaïlande	M. M. P. Carson, Délégué commercial du Canada M. B. C. Steers, Délégué commercial adjoint	Pièces 4, 5 et 6 American International Building Robinson Road and Telegraph St. SINGAPOUR	Poste: Boite postale 845 Câble: CANADIAN Tél.: 74260
Suède Finlande	M. A. P. Bissonnet, Conseiller commercial	Ambassade du Canada Strandvägen 7-C STOCKHOLM	Poste: Boite postale 14042 Câble: CANADIAN Tél.: 67-92-15
Suisse	M. S. G. MacDonald, Conseiller commercial M. J. H. Nelson, Secrétaire commercial adjoint	Ambassade du Canada Kirchenfeldstrasse 88 BERNE	Poste: (Adresse du bureau, Câble: CANADIAN Tél. 4-63-81
Uruguay Paraguay, Îles Falkland	M. Blair Birkett, Conseiller commercial	Ambassade du Canada N° 1490 avenida Agraciada Piso 7° MONTEVIDEO	Poste: Casilla Postal 852 Câble: CANADIAN Tél.: 96096
Venezuela Antilles néerlandaises	M. R.-E. Gravel, Conseiller commercial M. R. D. Sirrs, Secrétaire commercial adjoint M. J. E. Montgomery, Secrétaire commercial adjoint	Ambassade du Canada Edificio Pan American Avenida Urdaneta Puente Urapal, Candelaria CARACAS	Poste: Apartado 9277 Câble: CANADIAN Tél.: 54-34-32

L'Imprimeur de la Reine
OTTAWA

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

