

JANVIER 1968

89783

1

COMMERCE EXTÉRIEUR

MINISTÈRE DU COMMERCE, OTTAWA

L'AELE: un regard sur le passé et sur l'avenir

Une mission relative aux biens d'équipement visite l'Europe de l'Est

Voyages d'affaires à l'étranger

COMMERCE EXTERIEUR

OTTAWA, janvier 1968

Vol. 119 N° 1

Fondé en 1904. Publié tous les mois
par le ministère du Commerce.

L'hon. ROBERT H. WINTERS, ministre;

M. J. H. WARREN, sous-ministre.

O. MARY HILL, rédactrice

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

Prix: \$2 par année au Canada,
\$5 à l'étranger,
25c. l'unité.

Prière d'envoyer tous les abonnements
et commandes à l'Imprimeur de la Reine,
Imprimerie du gouvernement, Ottawa.

Tous droits réservés

L'AELE: un regard sur le passé et sur l'avenir 2

Cet article, rédigé par le Bureau des relations commerciales, examine les progrès réalisés par l'AELE dans son ensemble et sert d'introduction aux articles qui suivent. Les exportations canadiennes vers cette zone ont augmenté de 123 millions de dollars en 1959 à 210 millions l'année dernière.

La Suède 5

Les conditions défavorables des marchés étrangers et les frais toujours plus élevés ont provoqué le premier déficit commercial de la Suède depuis bien des années. Les exportations canadiennes de métaux en ont souffert.

La Finlande 8

Ce pays fait un grand effort pour diversifier la production et réduire la sujétion aux produits forestiers. La Finlande est un petit marché fort utile.

La Norvège 11

Le commerce de la Norvège se fait principalement avec les pays voisins. Les deux tiers de nos exportations vers ce pays consistent en matières premières; les possibilités de vente de nos machines spécialisées y semblent favorables.

Le Danemark 14

A l'heure actuelle, les exportations du Danemark en produits fabriqués dépassent celles des produits agricoles. Les Canadiens devraient profiter de ce changement pour vendre des matières premières et des machines de production.

L'Autriche 17

Bien que l'économie ne progresse pas à l'heure actuelle, il y a des indices qu'elle se relèvera bientôt. Plus de 300 hommes d'affaires autrichiens ont visité l'Expo, ce qui augure bien de l'avenir dans le domaine du commerce.

Le Portugal 20

L'économie, rétablie depuis la mauvaise récolte de 1966, est prête à reprendre le chemin du progrès. Les investissements étrangers sont à la hausse.

La Suisse 23

Les mesures visant à produire une détente économique ont été efficaces. Le commerce avec l'AELE fait des progrès, mais la Suisse traite plus avec la CEE.

Une mission relative aux biens d'équipement visite l'Europe de l'Est 30

Le secrétaire déclare que les membres de la mission se sont aperçus que la façon d'aborder les problèmes du commerce extérieur subit une évolution en Europe de l'Est. Son rapport indique quelques possibilités intéressantes.

Voyages d'affaires à l'étranger 27

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger 35

Renseignements concernant le marché: Suisse 36

L'AELE: un regard sur le passé et sur l'avenir

Il y a un an, les pays membres de l'Association européenne de libre échange ont atteint leur objectif, le libre-échange entre eux de presque tous les produits industriels. L'article qui suit examine l'expansion du commerce de l'AELE depuis 1959, ainsi que la participation du Canada à ce commerce.

Commerce du Canada avec l'AELE Continental

	1959	1966 (en millions de dollars canadiens)
Exportations totales du Canada vers l'AELE continentale	123	210
dont:		
Norvège	62	107
Suède	15	37
Suisse	26	31
Autriche	8	12
Danemark	6	11
Finlande	3	7
Portugal	3	5
Importations totales du Canada en provenance de l'AELE continen- tale	66	180
dont:		
Suède	18	56
Suisse	25	44
Norvège	4	34
Danemark	9	20
Autriche	6	12
Portugal	3	11
Finlande	1	3

DIVISION DE L'EUROPE, Bureau des relations commerciales.

DEUX ÉVÉNEMENTS importants ont marqué les activités de l'AELE au cours des douze derniers mois. Le 31 décembre 1966 vit la disparition des derniers droits de douane et contingents dans le cas de presque tous les produits industriels et la Zone de libre-échange, l'objectif principal de la Convention de Stockholm du 4 janvier 1960, prit place dans l'histoire au moins trois ans avant le délai prévu. Des exceptions à la règle générale de suppression des droits furent établies pour la Finlande et le Portugal. La Finlande, qui a adhéré à l'AELE en 1961 à titre de membre associé, terminera son désarmement tarifaire à la fin de 1967 et le Portugal, étant donné que son économie est moins développée, appliquera un rythme plus lent dans la suppression des droits de douane. Pour un nombre très limité de produits, la Norvège et la Finlande maintiendront des tarifs fortement réduits jusqu'à la fin de 1969.

L'autre événement d'importance fut la décision au cours de l'été 1967 de la Grande-Bretagne et de trois pays scandinaves (le Danemark, la Norvège et la Suède) de suivre l'exemple

de l'Autriche en demandant l'entrée à la Communauté économique européenne. En donnant leur appui à cette initiative, les gouvernements de l'AELE espéraient voir plus près de se réaliser un des autres objectifs majeurs de la Convention de l'AELE: la mise en œuvre d'une intégration économique européenne complète. Deux pays membres de l'AELE, le Portugal et la Suisse, restent en dehors de cette tentative de devenir membres à part entière de la CEE. Le Portugal s'inquiète de voir son industrie naissante exposée à la concurrence soudaine des pays fortement industrialisés de la CEE et la Suisse, qui tient avant tout à sa neutralité, préfère une simple association économique sans les répercussions politiques qui pourraient peut-être découler d'une participation à part entière à la CEE.

Au cours des douze derniers mois, la Yougoslavie a renouvelé ses efforts afin d'établir une collaboration économique et technique avec les pays membres de l'AELE. La réponse à cette initiative a été favorable et un groupe d'étude mixte examinera des plans concrets d'un intérêt commun avant la fin de l'année.

Tendances du commerce

Le commerce mondial total des huit pays membres de l'AELE a con-

tinué de s'accroître en 1966 et au cours des six premiers mois de 1967. Après une baisse temporaire du taux d'accroissement en 1966, il y a eu une reprise sensible pendant la première moitié de 1967 et les exportations ont dépassé de 7.7 p. 100 les chiffres de la même période de l'année précédente et ont atteint le montant total de 15,656 millions de dollars É.-U. En même temps, les importations se sont accrues de 6.2 p. 100 et leur montant global a été de 18,855 millions de dollars É.-U.

Si l'on prend comme base le commerce total de l'AELE, la Communauté économique européenne est le plus important partenaire commercial de la zone mais certains faits indiquent que le taux annuel d'accroissement des échanges commerciaux est en baisse. Au cours de la première moitié de 1967, les importations en provenance de la CEE, d'un total de 5,702 millions de dollars É.-U., n'avaient augmenté que de 3.8 p. 100 par rapport à l'année précédente alors que le taux d'accroissement annuel moyen avait été de 9.4 p. 100 pendant la période allant de 1959 à 1966. Les exportations à destination de la CEE d'autre part ont diminué de 1.8 p. 100 pour arriver au total de 3,790 millions de dollars É.-U. On peut mettre cela en relation avec un accroissement annuel moyen de 9.2 p. 100 entre 1959 et 1966.

Le commerce de l'AELE avec les États-Unis s'est accru dans les deux directions au cours du premier semestre de 1967. Les exportations ont atteint le montant de 1,490 millions de dollars É.-U. et les importations 1,855 millions.

Le commerce de l'AELE avec le reste du monde est également en augmentation. Les exportations au cours des six premiers mois ont atteint la valeur de 6,201 millions de dollars É.-U., soit un accroissement de 11.1 p. 100 par rapport à la même période en 1966; les importations d'autre part ont augmenté de 5.4 p. 100 et leur valeur s'est établie à 6,947 millions de dollars É.-U.

Événements d'ordre interne

Avec la suppression à la fin de 1966 des droits de douane sur les produits industriels circulant à l'intérieur de l'AELE, les restrictions quantitatives à l'importation ont finalement

disparu. Certains produits agricoles et quelques rares articles industriels déterminés restent pourtant sous contrôle.

L'élimination de la protection tarifaire pour les produits industriels a du même coup rendu inutile l'octroi de remboursements de droits de douane pour des matières importées utilisées dans la fabrication de produits industriels destinés à l'exportation. Par une décision du Conseil de l'AELE, mise en vigueur le 31 décembre 1966, les produits de cette zone ne peuvent plus profiter à la fois des tarifs spéciaux de l'AELE et des remboursements des droits de douane.

Une autre mesure d'une certaine importance fut adoptée au mois de juillet dernier rendant permanent un assouplissement provisoire de la règle de la consignment. Cela signifie, sous réserve d'observation de certaines conditions, que les produits de l'AELE qui sont entreposés dans des magasins douaniers de pays non membres de l'Association doivent être considérés

comme des biens consignés directement d'un pays de l'AELE à un autre et peuvent ainsi bénéficier du traitement tarifaire réservé aux pays faisant partie de la zone de libre-échange.

Commerce avec le Canada

Étant donné que l'AELE n'est pas une union douanière, on n'a pas encore réussi à créer un marché unique bien que les produits industriels puissent maintenant passer librement d'un pays membre à un autre. La suppression des barrières tarifaires internes a exercé une influence sur la position relative d'accès au marché des fournisseurs canadiens vis-à-vis de leurs homologues de l'AELE. En même temps, l'établissement de l'AELE a contribué à créer une activité économique intense au sein des États membres. Dans ce contexte, un examen du commerce canadien avec les pays de la zone de libre-échange ne faisant pas partie du Commonwealth (c'est-à-dire à l'exclusion de la Grande-Bretagne qui accorde aux produits cana-



Il ne fait maintenant plus de doute que le Canada est capable de vendre en Europe des produits hautement spécialisés. Ainsi, à la Foire technique de Stockholm un agent a exposé des autoneiges de fabrication canadienne.

diens un tarif préférentiel) offre des indications assez pertinentes.

Si l'on prend les statistiques des années 1959 et 1966, on constate que le commerce du Canada avec les pays continentaux faisant partie de l'AELE a un peu plus que doublé en volume. Les exportations vers cette région ont maintenant atteint le chiffre de presque 210 millions de dollars, soit une augmentation de 70 p. 100 par rapport à 1959. Les importations se sont accrues plus rapidement encore et ont atteint la valeur de 180 millions de dollars au cours de la même période soit un accroissement de 170 p. 100. Sur la base de pays individuels, la Norvège est toujours le plus grand marché du Canada au sein de l'AELE (voir le tableau). Les exportations vers la Suède ont enregistré les gains les plus importants en passant de 15 millions de dollars en 1959 à 37 millions en 1966. D'autre part, les exportations vers la Suisse se sont accrues à un rythme très lent. Quant aux importations, les achats canadiens en provenance de la Suède ont plus que triplé au cours de la période allant de 1959 à 1966 et ce succès a placé la Suède au rang de principal fournisseur du Canada parmi tous les pays continentaux de l'AELE. Les importations en provenance de la Norvège étaient huit fois plus élevées en 1966 qu'en 1959. Les importations venant de la Suisse ont connu l'accroissement le plus faible: 75 p. 100 au cours de la période susmentionnée.

Si l'on prend comme base les produits, des articles traditionnels comme le blé, l'amiant, des minerais, du nickel, du cuivre et de l'aluminium raffinés ont continué à prendre une part importante des exportations canadiennes vers l'AELE. Les produits manufacturés ont pourtant commencé à jouer un rôle de plus en plus important dans les ventes du Canada à l'étranger. Dans les pays continentaux de l'AELE, des succès assez marquants ont été obtenus dans la livraison d'instruments de navigation canadiens à la Norvège, à la Suisse et au Danemark; de matériel de communications à la Suisse, de moteurs d'avions à la Norvège, à la Suisse et à la Finlande, d'automobiles à la Suisse, à la Suède et à la Finlande et des patins à glace à la Suède, à la Norvège et à l'Autriche.

Exception faite du Portugal, tous les pays de l'AELE continentale ont

participé aux négociations Kennedy sur la base d'une réduction linéaire complète dans le secteur industriel. Le Portugal a fondé ses négociations sur ce que l'on peut essentiellement considérer comme un échange bilatéral de concessions. En plus, au cours des dernières étapes de la négociation, la Suède, la Norvège, le Danemark et la Finlande ont formé une «délégation nordique» destinée à présenter un front uni aux autres délégations. La Suède, la Norvège, le Danemark et la Suisse avaient déjà des tarifs que l'on pouvait considérer comme bas et les nouvelles concessions amèneront leurs droits douaniers à un niveau bien inférieur à 10 p. 100 dans la plupart des cas. Les réductions tarifaires auront également pour effet de diminuer l'écart existant entre l'entrée en franchise dont bénéficient les importations en provenance des pays membres de l'AELE et les droits de douane appliqués à celles qui proviennent de sources extérieures parmi lesquelles on peut compter le Canada.

La majeure partie des exportations du Canada vers l'AELE sont à l'heure actuelle exemptes de droits douaniers. Des produits d'une valeur totale de plus de 30 millions de dollars et qui font partie de la catégorie encore soumise à des impositions douanières pourront profiter de la réduction des tarifs. Parmi ces articles il en est qui offrent un intérêt particulier: les patins à glace exportés vers l'Autriche, la Suède, la Finlande et la Suisse; les ordinateurs à destination de la Norvège, la Finlande et la Suède, l'équipement de terrassement pour l'Autriche, le Danemark et la Suède, des scies à chaînes pour la Finlande, la Suède et la Suisse et des vêtements de fourrure pour la Suisse.

L'avenir de l'AELE

L'AELE a réussi à créer un marché accessible et en pleine expansion pour ses producteurs et c'était là son objectif principal. Tarifs et contingents ont été supprimés. Sous plusieurs aspects, les règlements ont été modifiés afin de réduire à un minimum la discrimination non tarifaire. Les institutions et organismes créés ont contribué à fondre des opinions diverses touchant la recherche, l'aide technique, l'étiquetage des produits, la publicité et encore de nombreux autres secteurs qui ont un lien direct ou indirect avec le commerce. Étant don-

né qu'on a l'assurance que le 31 décembre 1967 la Finlande aura mis en vigueur les dernières réductions qu'il restait à introduire et que le Portugal progresse vers une suppression graduelle des droits de douane, il semble que la voie soit libre pour un développement interne continu de la zone de libre-échange.

Les appels répétés de l'AELE pour une intégration économique européenne plus complète ont maintenant commencé à prendre un aspect plus concret et il pourrait peut-être en résulter une dislocation de l'ordre interne. Outre la Grande-Bretagne, le Danemark et la Norvège ont introduit des demandes officielles d'adhésion à la Communauté économique européenne. La Suède a demandé un arrangement aussi complet que possible avec la CEE et l'Autriche négocie depuis de nombreuses années l'obtention du statut de membre associé.

Dans son rapport du 2 octobre 1967, la Commission pour les communautés européennes, bien que prévoyant certaines difficultés, a conseillé d'accorder une attention immédiate aux demandes officielles de participation. En même temps, la Commission a suggéré que la qualité de membre à part entière ou de membre associé ne pouvait être envisagée que pour les pays capables d'accepter les implications politiques du Traité de Rome ce qui a réduit considérablement les espoirs de la Suède de pouvoir profiter d'autre chose que d'un accord commercial préférentiel avec la CEE. Des pourparlers complémentaires entre l'Autriche et la Commission ont été retardés à cause d'un certain nombre d'objections de la part de la Communauté et de la part des autorités soviétiques qui considèrent le statut de membre associé comme une violation du «Traité d'État» autrichien qui oblige cet État à rester neutre. Le verdict de la Commission à propos de la demande suédoise pour encore retarder davantage la reprise du dialogue entre l'Autriche et la CEE.

L'avenir de l'AELE sera dès lors fortement influencé par le succès ou l'échec des initiatives actuelles tendant à réaliser une plus grande intégration économique de l'Europe.



La Suède

- Légère hausse des exportations et des importations en 1967.
- Le ralentissement en Suède nuit aux échanges avec le Canada.
- On prévoit une amélioration progressive en 1968.

M. D. S. ARMSTRONG, *Conseiller commercial et*

M. NORMAN PARSONS, *Adjoint commercial, Stockholm.*

LE 3 SEPTEMBRE, les Suédois ont fait le grand saut de gauche à droite. Abstraction faite de certaines conséquences politiques d'ordre mineur, cela n'avait rien à voir avec un bouleversement électoral ou un changement de régime. Au coût de quelque 150 millions de dollars et après quatre ans de planification, la Suède est devenue le dernier pays de l'Europe continentale à adopter la circulation à droite.

Si depuis un an aucune conversion aussi radicale ne s'est produite dans

l'économie suédoise, on a néanmoins constaté un certain changement. La vague de prospérité qui avait duré sept ans a commencé à diminuer en 1966, cédant la place à un climat moins tonifiant. La balance des paiements, depuis longtemps favorable, accuse un déficit alarmant qui pourrait bien être une source d'inquiétude jusque dans les années 1970; les profits continuent de baisser et les investissements industriels ralentissent. Les industries du bois et de la pâte si-

gnalent toutes deux une production réduite et des stocks excessifs en 1967; même les ventes de papier et de carton n'ont pas augmenté. La tendance de 1966 s'est donc poursuivie et la dévaluation de la monnaie finlandaise en octobre 1967 n'a pas amélioré la perspective pour la Suède. L'expansion devra attendre le rétablissement des marchés britannique, ouest-allemand et néerlandais. On signale une expansion en menuiserie, notamment dans la fabrication des meubles, mais ce secteur n'échapperait pas lui non plus à l'effet de la dévaluation finlandaise.

Chaque année de l'après-guerre où la demande et les prix des produits forestiers suédois étaient faibles a été marqué par une expansion compensatrice des exportations technologiques, mais la régression actuelle fait exception. La production technologique est demeurée statique pendant toute l'année se terminant en juin 1967 malgré les prévisions de rétablissement et la divulgation des plans d'expansion. La production a augmenté légèrement au cours du troisième trimestre et l'on prévoit une nouvelle hausse au cours de l'année prochaine. En septembre, la moitié des industries trouvaient encore leurs carnets de commandes peu remplis mais on prévoit de nouvelles commandes sur le marché intérieur et à l'exportation, surtout vers la Grande-Bretagne et l'Amérique du Nord. Les chantiers de constructions navales ont reçu de nouvelles commandes au lendemain de la crise de Suez.

Restrictions financières

Le budget adopté en janvier comportait un resserrement qui, malgré les majorations impopulaires d'impôt et la réduction des dépenses, offrait certains avantages. Il avait pour objet de circonscrire l'inflation, d'augmenter



Ce visiteur suédois à la Foire technique de Stockholm, dont la tenue est familière aux Américains du Nord, examine un circuit fluidistorer de fabrication canadienne.

la productivité et d'accélérer le procédé de rationalisation structurelle dans l'industrie et la distribution (c'est-à-dire la formation de plus grandes unités capables de fabriquer et de commercialiser de plus grandes séries d'une gamme moins étendue de marchandises). Depuis un an, des sources autorisées ont mis le pays en garde plusieurs fois contre une crise économique. Le fait demeure cependant que même si la pénurie tenace de main-d'œuvre est un peu moins grave qu'elle ne l'était (28,700 chômeurs à la mi-octobre au regard de 18,000 un an plus tôt), la Suède est toujours très prospère. La perspective de 1968 est douteuse, mais on prévoit une lente reprise économique.

Le marché extérieur

La Suède compte quelque 115 entreprises industrielles dont le chiffre d'affaires dépasse 20 millions de dollars, ainsi que 60 sociétés commerciales de la même envergure. Sur un total de 16,000 établissements industriels réunissant 740,000 employés, 1,330 ont 100 employés ou plus et comptent pour 60 p. 100 de l'effectif industriel. Les entreprises d'État, qui représentent de 5 à 10 p. 100 du montant de la production, n'ont pas beaucoup d'importance dans l'ensemble de l'économie, mais les forces armées achètent sur une grande échelle et les municipalités multiplient leurs achats de façon impressionnante malgré les efforts du gouvernement en vue de les freiner. L'industrie recherche des appareils d'une conception évoluée pour économiser de la main-d'œuvre; malgré le foisonnement des petits ateliers de sous-sol ou d'arrière-boutique, la plupart des fabriques suédoises sont parmi les mieux équipées en Europe.

Les industries du bâtiment sont relativement importantes. Il est indispensable au point de vue politique de maintenir le rythme actuel élevé de la construction de logements: au regard de 89,000 nouvelles habitations terminées en 1966, on en prévoit 95,000 pour 1967, soit 30 p. 100 de plus per capita qu'au Canada et deux fois autant qu'en Grande-Bretagne. On porte un très vif intérêt à la préfabrication et aux méthodes qui font économiser de la main-d'œuvre.

Le fait que la Suède a le niveau de vie le plus élevé en Europe ne

doit pas donner l'impression qu'elle est un bon débouché pour les produits chers. En effet, ni les exclusivités ni la camelote ne trouvent acheteur en Suède; le marché de consommation est reconnu pour sa bonne moyenne de qualité à laquelle le client ne déroge guère, quel que soit son revenu. D'après les prévisions, les groupes ci-après de marchandises connaîtront d'ici quelques années la plus forte hausse d'écoulement: meubles, tissus d'ameublement, appareils ménagers, horloges, instruments d'optique et matériel photographique.

Les normes et les goûts sont de véritables obstacles pour les exportateurs éventuels de produits fabriqués. Bien que la Suède réclame l'harmonisation internationale des normes, elle a ses propres normes et règlements qui, bien que raisonnables pour la plupart, entravent les importations. Les goûts (par exemple en matière de vêtements) sont suédois, donc fort différents des goûts canadiens, allemands et britanniques.

On note aussi une concentration des circuits de distribution: trois grossistes desservent le gros du commerce des épiceries et les trois chaînes importantes de grands magasins couvrent chacune l'ensemble du pays assez efficacement. Le marché suédois est donc très facile à sonder pour les exportateurs canadiens.

Commerce extérieur

Le coût élevé de la main-d'œuvre est le trait le plus saillant de l'économie suédoise. On a dit, même dans les milieux ouvriers, que le contrat triennal d'envergure nationale conclu en 1966 relativement aux salaires aggravait la poussée inflationniste et défavorisait les exportations en les rendant trop chères pour les marchés étrangers. Au contraire, bien que les prix aient continué d'augmenter à un rythme de 5 p. 100, les circonstances ont favorisé le commerce extérieur ne fut-ce que temporairement.

Jusqu'à la fin d'août, les importations dépassaient de 3 p. 100 le niveau des huit premiers mois de 1966. Les exportations accusaient une hausse de quelque 8 p. 100. Le déficit au compte courant n'atteignait qu'environ la moitié du chiffre de la période janvier-août 1966. Les réserves de devises étrangères ont continué d'augmenter, atteignant un chiffre

Vous exportez?

N'oubliez pas que votre société est admissible à un drawback de 99 p. 100 des droits de douane et des taxes sur les matières ou les pièces importées qui entrent dans la fabrication d'un produit que vous exporterez plus tard ou sur les marchandises importées que vous vendrez plus tard à l'étranger sous la même forme sans les avoir utilisées au Canada. Ce règlement touchant le drawback vous aide à offrir vos produits à l'extérieur à des prix compétitifs. Pour plus de précisions sur les drawbacks et le règlement pertinent, veuillez consulter le bureau de drawback le plus rapproché du ministère du Revenu national.

record à la fin d'août, soit 14 p. 100 de plus qu'à la même époque l'an dernier.

Parmi les «circonstances favorables» au commerce extérieur, il convient de signaler:

- L'hiver rigoureux de 1966, qui a ralenti les exportations au début de l'année en comparaison d'un rythme plus normal au cours des premiers mois de 1967.

- Une diminution des stocks de matières premières et de stocks industriels importés au cours de 1967, qui a réduit temporairement les frais d'importation.

- L'adoption imminente de la circulation à droite suivie de l'hiver, qui a déterminé une baisse anormale des ventes d'automobiles et a réduit les importations de voitures étrangères (de 22 p. 100). En même temps, les exportations de modèles suédois ont augmenté de 25 p. 100.

- La fermeture du canal de Suez, qui a épargné des contretemps sérieux aux industries de la construction navale et de l'affrètement, en proie au marasme.

Les importations en provenance des pays de l'AELE ont augmenté de 6 p. 100 au cours du premier semestre

de 1967 au regard de la même période de 1966 et les exportations se sont accrues de 17 p. 100. Il s'est donc produit une hausse du solde créditeur avec les pays de l'AELE de 40 p. 100 (soit de 373 à 892 millions de couronnes suédoises pour le premier semestre). Les importations fournies par les pays nordiques (Norvège, Danemark, Islande et Finlande) ont augmenté de 12 p. 100 et les exportations vers ces pays, de 20 p. 100. Les importations de provenance britannique ont diminué de 2 p. 100, mais les exportations vers le Royaume-Uni se sont accrues de 16 p. 100. Dans le commerce entre la Suède et les pays de la Communauté économique européenne, les importations au cours de la période janvier-juin ont accusé une baisse de 1 p. 100 et les exportations une baisse de 7 p. 100. L'excédent des importations sur les exportations a augmenté de 17 p. 100 au regard de la même période de 1966. Les importations en provenance de l'Allemagne de l'Ouest ont diminué de 2 p. 100 et les exportations vers ce pays de 18 p. 100. Dans les échanges avec l'Europe orientale, les importations se sont accrues de 2 p. 100 et les exportations de 13 p. 100. Les importations provenant des États-Unis ont diminué de 3 p. 100 et les exportations vers ce pays ont augmenté de 4 p. 100. Les importations provenant des pays en voie de développement ont augmenté de 1 p. 100 et les exportations suédoises de 11 p. 100.

Les chiffres du troisième trimestre qui viennent de paraître indiquent que si le déficit commercial était moins élevé au cours des trois premiers trimestres, il dépassera sans doute 200 millions de dollars pour l'ensemble de 1967 étant donné que les exportations ont augmenté moins rapidement que les importations au cours de la dernière moitié de l'année.

Commerce avec le Canada

Le commerce entre la Suède et le Canada demeure bien au-dessous des niveaux sans précédent atteints en 1966. Les derniers chiffres suédois indiquent une baisse de 30 p. 100 dans les importations de provenance canadienne au cours des huit premiers mois de l'année et une baisse de 13 p. 100 dans les exportations vers le Canada au cours de la même période.

Le fléchissement des importations est attribuable aux achats réduits de métaux et de minéraux; l'aluminium, le cuivre et le nickel comptent d'ordinaire pour la moitié des importations suédoises de provenance canadienne. Les produits alimentaires et les biens fabriqués achetés du Canada gardent à peu près le même niveau. Les exportations suédoises vers le Canada ont repris un rythme plus normal après avoir atteint un niveau sans précédent l'an dernier, surtout grâce aux ventes considérables de machines à pâte et à papier et d'autres matériels industriels.

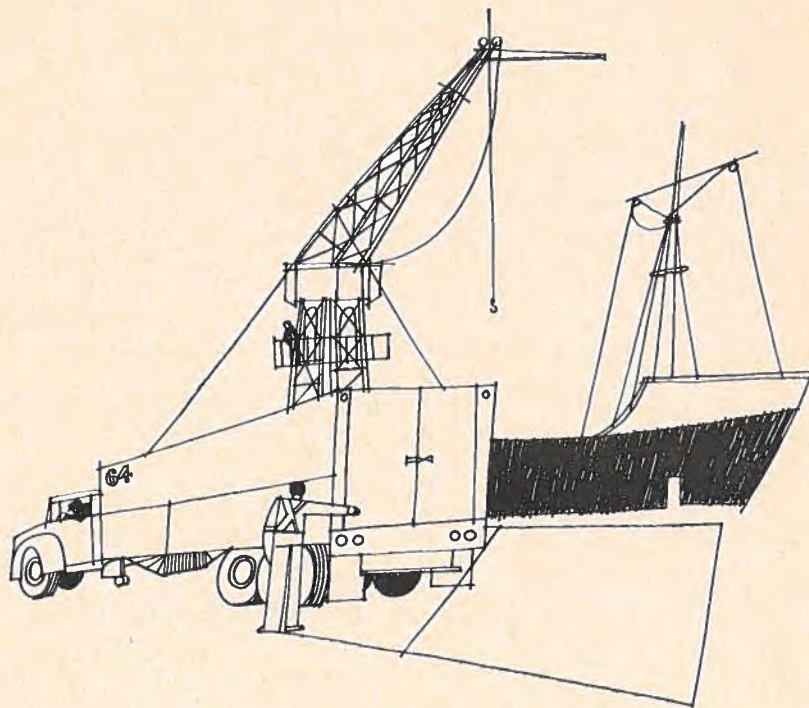
Résultats du Kennedy Round

L'application d'ici quelques années des réductions tarifaires du Kennedy Round n'influerait pas sensiblement sur le commerce extérieur de la Suède. Ce pays a toujours maintenu une échelle tarifaire peu élevée pour les biens fabriqués et les matières premières (par opposition à sa politique protectionniste à l'endroit des produits agricoles, appuyée par diverses restrictions) et peu de droits dépassent 12 p. 100. On s'est réjoui de l'issue fructueuse des pourparlers du GATT étant donné qu'elle promet de rendre

les marchés étrangers plus accessibles aux exportations suédoises.

A la fin de juillet, emboîtant le pas à la Grande-Bretagne, l'Islande, la Norvège et le Danemark, le gouvernement suédois a demandé formellement d'entrer en pourparlers avec la Communauté économique européenne en vue de permettre à la Suède de participer à l'extension de la CEE d'une façon compatible avec sa politique soutenue de neutralité. La Suède doit-elle devenir membre à part entière ou tout simplement s'associer au Marché Commun? La question demeure en suspens. Au début de novembre, la Suède n'avait pas reçu de réponse et, par conséquent, aucune date n'a été fixée pour les pourparlers.

Et qu'est-il arrivé lorsque la circulation suédoise est passée à droite? Eh bien, on dit que le changement s'est fait presque sans difficulté. Les enfants sont retournés à l'école une semaine plus tôt pour y recevoir des instructions à ce sujet; toute l'ancienne signalisation a été littéralement remplacée du jour au lendemain. La Suède a passé sa première fin de semaine depuis vingt ans sans accident mortel, mais les embouteillages sont toujours chose courante. ●



La Finlande

- Un pays tributaire des industries forestières.
- La diversification fait des progrès.
- Un bon marché pour certains produits canadiens.

M. NORMAN PARSONS, *Adjoint commercial, Stockholm.*

L'EXPANSION de l'économie finlandaise au cours de la période allant de 1960 à 1965 a fait place à un ralentissement en 1966-1967. Les salaires et les coûts se sont accrus plus vite que la production et les importations plus rapidement que les exportations. Un prêt du Fonds monétaire international a tiré le pays d'une crise de la balance des paiements au mois de janvier 1967 mais la demande étrangère pour des produits forestiers restant faible, l'exode des réserves continua. En avril, les importateurs finlandais furent obligés de payer au comptant la plupart des produits de consommation manufacturés et au mois de septembre l'importation de voitures et de camions fut suspendue.

Les réserves ont baissé continuellement de sorte qu'au début du mois d'octobre elles représentaient moins d'un mois d'importations. En plus, deux années de mesures restrictives destinées à ralentir la consommation privée ont réduit le taux de croissance économique et menacé de créer un sérieux chômage. Le 11 octobre, le mark finlandais fut dévalué ce qui eut comme conséquence de relever le prix des importations de 31 p. 100.

A longue échéance pourtant, la Finlande est économiquement solide et vigoureuse. (La dernière fois qu'elle a demandé un prêt du FMI fut en 1953.) Le produit national brut a connu une augmentation moyenne annuelle de 5 p. 100 en termes réels depuis la fin de la guerre et l'industrie finlandaise a payé 300 millions de dollars en réparation à l'Union Soviétique avant la fin du délai fixé. D'autre part, le déficit commercial a dépassé 220 millions de dollars chaque année depuis 1964 et cette situa-

tion se répétera probablement en 1967.

Une révolution industrielle

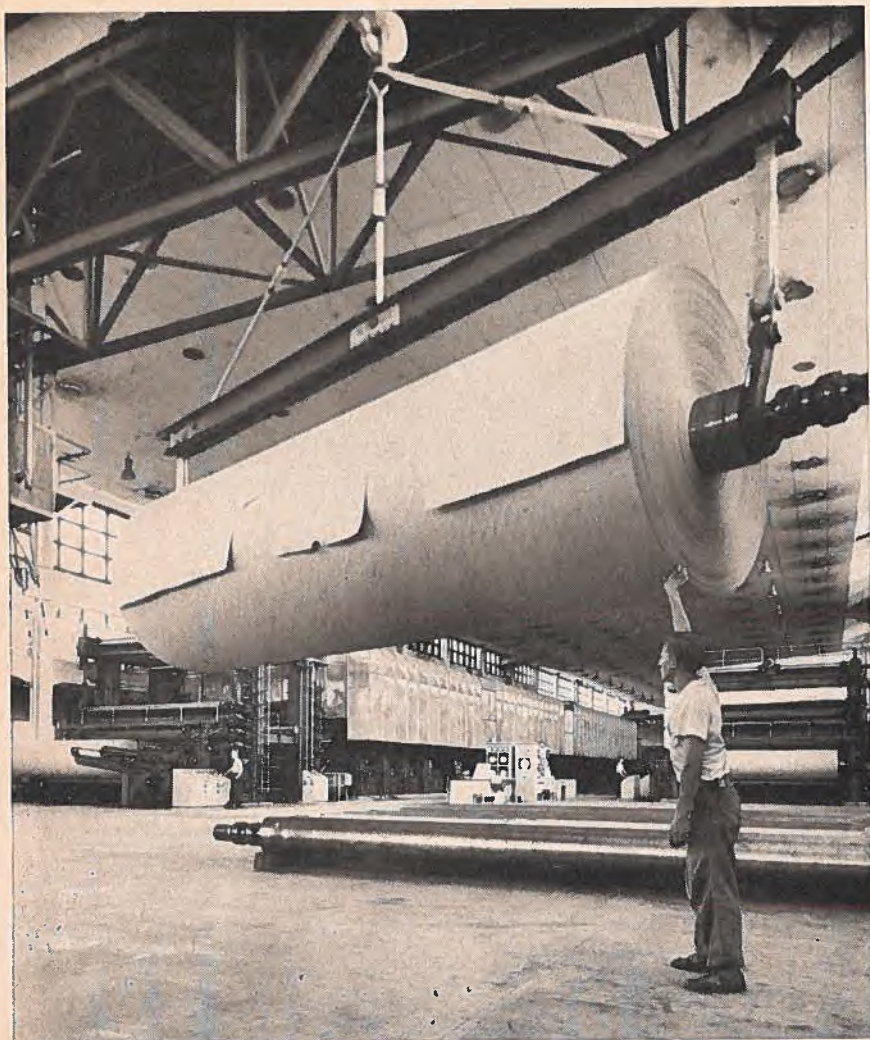
La Finlande subit à l'heure actuelle une révolution industrielle. Elle est en train de devenir un fournisseur de papier au lieu de bois. La population se déplace vers les villes bien qu'encore aujourd'hui un Finlandais sur quatre soit un agriculteur. Au cours des cinq dernières années, 180,000 personnes ont quitté la campagne mais elles n'ont pas toutes été assimilées convenablement par l'industrie et par le secteur des services. Un défaut de l'économie est sa grande dépendance du bois et des pâtes et papiers,—les deux tiers des exportations viennent de la forêt,—et quand la demande pour les produits forestiers diminue sur les marchés étrangers, il en résulte une récession. La production et les exportations se sont accrues depuis la fin de la guerre de sorte que toutes les ressources finlandaises en bois sont maintenant complètement utilisées et les prix ne sont pas toujours très favorables. Les exportations de machines et de nouveaux produits comme les textiles et les matières chimiques connaissent une expansion rapide. Elles interviennent dans une grande mesure dans l'augmentation mais elles ne réduisent pas sensiblement la nécessité de vendre du bois à l'industrie de la construction britannique et du papier et du carton aux pays de la CEE. Étant donné que la Finlande possède peu d'autres matières premières que le bois, une augmentation des nouvelles exportations signifie avant tout une plus forte importation de matières premières. L'inflation exerce une pression sur l'économie: la hausse des salaires n'a

pas été accompagnée par un accroissement de la productivité et les importations plus considérables de voitures et d'autres biens de consommation n'ont pas été contrebalancées par des exportations.

Aide à la réadaptation

La dévaluation avait deux objectifs: tout d'abord stimuler la croissance nationale et ensuite redresser la balance des paiements. Le droit de 14 p. 100 imposé sur toutes les exportations finlandaises jusqu'à la fin de 1968 et qui doit être mis en corrélation avec la dévaluation est destiné à fournir un capital d'investissement pour les chemins de fer, les centrales électriques, l'amélioration des forêts, les crédits à l'exportation, les compagnies de l'État et des prêts aux industries de petite ou moyenne importance. La dévaluation fut critiquée surtout parce qu'elle n'était pas accompagnée de politiques économiques nouvelles.

La dévaluation a donné aux exportateurs finlandais de bois et de pâtes et papiers un avantage temporaire en ce qui concerne les prix par rapport à leurs concurrents; cette stimulation des exportations a aidé l'industrie en général et a supprimé la menace d'un sérieux chômage. Le droit sur les exportations a donné à l'État des revenus pour le prochain budget et des capitaux pour les entreprises étatisées. Toutefois, les exportateurs de produits forestiers sont assez réservés dans leurs prévisions pour une croissance continue des exportations car ils disent qu'il est difficile de réduire davantage les prix. Des 31 p. 100 supplémentaires qu'ils reçoivent en marks finlandais de leurs acheteurs étrangers à cause de la dévaluation, presque deux tiers vont à l'État sous la forme de l'imposition spéciale et la plus grande partie du restant est utilisée pour couvrir les coûts plus élevés des



La Finlande exporte aujourd'hui moins de bois et plus de carton et de papier.

importations et l'ajustement des salaires. Les salariés et leurs syndicats prétendent qu'ils auront à faire face à une baisse de 12 p. 100 dans leur niveau de vie au cours de la prochaine année à moins qu'ils n'obtiennent de nouvelles augmentations de salaire.

Rendement irrégulier

La production industrielle finlandaise n'a augmenté que de 3 p. 100 en 1966, soit la moitié autant que l'année précédente. L'accroissement de 1967 ne promet pas d'être plus important. Deux raisons en sont l'hiver très long et rigoureux et l'introduction d'une semaine de cinq jours du mois de juin au mois d'août. En 1967, le facteur principal aura été la politique monétaire et fiscale restrictive. Beaucoup de scieries ont dû

fermer leurs portes à cause de la hausse des salaires et des coûts de production et de la baisse des prix d'exportation; l'exploitation forestière a diminué de 11 p. 100 en 1966. D'autre part, la production de papier (surtout du carton et du papier journal) a augmenté de 4 p. 100 aussi bien en 1966 qu'en 1967. L'industrie des sciages a subi une baisse de 26 p. 100 en 1966 et aurait diminué beaucoup plus encore en 1967 sans un accroissement marqué de l'abattage du bois de chauffage.

La récolte de céréales panifiables de 1966 était d'environ un tiers inférieure à la normale et celle de 1967 était encore plus faible malgré une superficie de culture accrue. La raison principale en a été de la pluie au moment de la récolte de sorte que

près de la moitié de celle-ci a pu servir uniquement comme fourrage.

Les salaires se sont conformés à l'accord de trois ans signé en 1966 et qui prévoyait une augmentation de 5½ p. 100 en 1966, une augmentation de 3 p. 100 en janvier 1967 et la semaine de cinq jours pendant une période de 21 semaines au cours du dernier été. Le coût de la vie a augmenté de 5 p. 100 en 1966 et en 1967. Le revenu que les consommateurs peuvent dépenser s'est accru d'environ 2 p. 100 en termes réels. Le chômage est resté au niveau assez bas de 1.5 p. 100 grâce surtout à la réduction de la semaine de travail au cours des mois d'été et à la croissance lente de la population ouvrière.

Commerce extérieur

Les importations de produits de consommation en Finlande ont connu une hausse de 18 p. 100 en 1966 mais des mesures restrictives ont réduit les importations de voitures d'un quart. Les importations de produits alimentaires, de vêtements et d'autres biens de consommation courante ont augmenté de 20 p. 100. Les importations de matières premières qui constituent environ 40 p. 100 en valeur du total ne se sont accrues que de 4 p. 100.

En 1966, les exportations de produits des industries mécaniques et métallurgiques ont augmenté d'un dixième et celles des articles comme les vêtements, les chaussures, la porcelaine, les meubles et les ustensiles de cuisine qui sont toutes les exportations nouvelles ont connu un accroissement d'un quart; au cours de la première moitié de 1967, les exportations de ce groupe de produits ont augmenté d'un tiers. Des navires, surtout des brise-glace, et des machines pour le travail du bois représentent la plus grande partie des exportations de produits des industries mécaniques et métallurgiques. Le secteur des produits forestiers pris dans son ensemble a connu une légère expansion en 1966 et en 1967; il y a eu moins de bois, de pâte au bisulfite et de papier journal et plus de papier et de pâte au sulfate. Les exportations de vison ont augmenté en 1966 mais ont connu une baisse importante en 1967.

La Grande-Bretagne, l'Allemagne de l'Ouest, l'Union Soviétique et la Suède sont les principaux partenaires

commerciaux de la Finlande. La plupart des droits douaniers imposés sur les produits importés des pays membres de l'AELE seront complètement abolis à la fin de 1967 et le reste à la fin de 1969. Les effets des changements tarifaires se sont déjà fait sentir: en 1966, les pays de l'AELE ont fourni 40 p. 100 des importations finlandaises et ont acheté 36 p. 100 des exportations soit un accroissement de deux points pour le commerce dans les deux sens. Au cours de la même année, la CEE a fourni 29 p. 100 des importations finlandaises (soit une baisse de 2 p. 100) et a acheté 28 p. 100 des exportations. Les pays du Bloc de l'Est ont obtenu 20 p. 100 du commerce (la livraison d'articles importants comme des navires ou des machines fait varier le pourcentage). Une campagne menée en Suède en 1966 et ayant pour thème «Découvrez la Finlande» a réussi à accroître les exportations vers ce pays d'un quart et une campagne similaire est prévue pour la Grande-Bretagne en 1968-1969.

Commerce avec le Canada

Les importations finlandaises en provenance du Canada en 1966 ont totalisé la somme de 8.7 millions de dollars soit presque le même chiffre

VENTES DU CANADA À LA FINLANDE

	1965	1966
	(en milliers de dollars canadiens)	
Total	4,792	7,078
dont:		
Blé	788	2,898
Automobiles	576	557
Composés chimiques	259	360
Scies à chaînes et pièces	117	341
Moteurs d'avions et pièces	212	278
Vison	21	245
Feutre pour fabrication de papier	116	207
Carbone et électrodes à carbone		205
Semences de lin		202
Grues, treuils et appareils de levage	76	166
Poisson blanc, entier, congelé	7	124
Peaux de bovins, brutes	14	104
Aluminium en gueuses, lingots, grenailles et brames	641	14
Pâte de bois	214	61
Trèfle et semences herbueses	243	71

Source: BFS.

qu'en 1965 et 1964. (Il s'agit de statistiques finlandaises. Les chiffres canadiens sont basés sur la date d'expédition et ceux que donne le BFS pour 1965 sont inférieurs à ceux donnés par la Finlande). Presque la moitié des ventes du Canada à la Finlande en 1966 étaient composées de deux catégories de produits: du blé et des graines oléagineuses. Nous avons également vendu aux Finlandais des automobiles et des pièces, des machines, des produits chimiques de base, des matières premières plastiques, des fruits et du poisson. Au cours de la première moitié de 1967, nos exportations vers ce pays ont dépassé du tiers celles de l'année précédente; nous avons vendu plus de machines, de voitures et de produits pharmaceutiques mais moins de blé et de matières chimiques de base.

Les importations canadiennes en provenance de la Finlande consistent surtout en papier, carton, contreplaqué et bois de placage, machines

pour le travail du bois, pièces coulées en acier et pelleteries (généralement le quart de nos importations totales en provenance de la Finlande).

La Finlande se trouve quelque peu en dehors du circuit normal emprunté par l'homme d'affaires canadien qui voyage en Europe. Il ne faut pas exagérer les possibilités du marché car la population ne compte que quatre millions et demi d'habitants et l'interdiction qui pèse actuellement sur l'importation de voitures de même que la dévaluation récente sont des obstacles au commerce. Néanmoins, certains produits canadiens ont obtenu un succès remarquable (voir le tableau).

La Finlande est un pays «où tout le monde se connaît» et une visite à la capitale, Helsinki, suffit généralement pour établir un marché prometteur. Le vol à partir de Stockholm dure moins d'une heure. Le Conseil commercial du Canada à Stockholm se fera un plaisir de vous aider. ●

Vêtements pour enfants en Californie

UN ÉVÉNEMENT spécial relié aux manifestations de la semaine commerciale et touristique annuelle *Golden Gate World Trade and Travel Week*, qui s'est déroulée du 22 mai au 3 juin à San Francisco, a eu lieu au cours d'une exposition itinérante du Centenaire du Canada sur le Mayfield Mall, dans la banlieue Mountain View. Ce centre commercial original répond aux besoins de la région, l'une des plus prospères et en progression la plus rapide de la Californie du Nord.

L'Association des fabricants canadiens de vêtements pour enfants de Montréal y a envoyé un choix des plus beaux modèles d'automne et d'hiver de huit de ses membres. Les modèles comprenaient des ensembles avec jumper et manteau assorti, des ensembles avec jaquette, pantalon et jupe, d'élégants costumes de neige. La participation a été organisée par le délégué commercial adjoint du Canada à San Francisco; l'envoi des marchandises a été consigné au nom de l'Association des commerçants du Mayfield Mall et les vêtements devaient être renvoyés aux fabricants dès que les défilés de mode auraient pris fin.

La série de manifestations s'est ouverte par une réception et un déjeuner sans cérémonie où le groupe *Port Moody Pipers* a ajouté de la couleur locale.

Chaque soir durant toute cette semaine, conjointement avec une série d'activités typiquement canadiennes, un sculpteur de totems et un tailleur de jade à l'œuvre, par exemple, et de grandes représentations de l'Expo 67 et des manifestations de l'année du Centenaire, un défilé de mode avait lieu à 7 heures.

On a passé des «cartes de sondage» parmi les spectateurs pour enregistrer leurs réactions et permettre aussi aux fabricants canadiens d'adapter leurs modèles et leurs prix aux besoins du marché de la côte de l'Ouest. Il ne s'agissait pas de défilés uniquement destinés aux acheteurs; néanmoins, les directeurs ou propriétaires de magasins de vêtements pour enfants du Mayfield Mall ont offert leurs commentaires. Ceux-ci étaient enthousiastes au sujet de la qualité des vêtements canadiens mais estimaient que certains ensembles d'hiver étaient trop lourds pour le climat californien et que des couleurs plus claires auraient plus de succès.

Les fabricants canadiens ont ainsi pu se rendre compte de l'opinion du public et des commerçants de ce marché lucratif pour les vêtements d'enfants au sujet de leurs modèles. Le bureau de San Francisco s'occupe activement de trouver des représentants pour les sociétés qui voudraient profiter des possibilités de vente que leur offre ce marché. ●

La Norvège

- Les revenus du commerce maritime augmentent.
- Le commerce est orienté vers l'AELE et la CEE.
- Les exportateurs canadiens doivent offrir des prix compétitifs.

M. DENNIS B. BROWNE, *Secrétaire commercial adjoint à Oslo*

CONTRAIREMENT au phénomène qui se produit dans la plupart des pays voisins, l'économie de la Norvège a continué à suivre un courant favorable pendant la première moitié de l'année 1967. On prévoit néanmoins un certain ralentissement au cours de la seconde, principalement à cause d'un affaiblissement de la demande dans ses principaux marchés d'exportation. Dans l'ensemble, les exportations ont enregistré une hausse satisfaisante pendant les sept à huit premiers mois de l'année mais ensuite, elles ont progressivement baissé.

Pendant la période de janvier à juin 1967, l'indice de la production des industries minières et manufacturières et de la production d'énergie électrique a fait voir une augmentation moyenne de 5.6 p. 100 par rapport à 1966. Cette augmentation se répartit ainsi: 15.6 p. 100 pour l'industrie minière, 5.4 p. 100 pour l'industrie manufacturière et 4.6 p. 100 pour la production d'énergie électrique.

Quant à la production industrielle, les statistiques du deuxième trimestre de 1967 indiquent une certaine tendance à la baisse pour les produits qui sont destinés à l'exportation. Pendant les premier et deuxième trimestres, la production a dépassé celle de 1966 respectivement de 5.8 et de 3.6 p. 100.

La production à des fins d'investissement a continué d'augmenter plus rapidement pendant le second trimestre de 1967. L'accroissement enregistré pendant le premier et le deuxième trimestres par rapport aux périodes correspondantes en 1966 était respectivement de 8.2 et de 7.3 p. 100. Par contre, la production destinée à l'industrie du bâtiment et à la construction a eu tendance à ralentir—l'aug-

mentation constatée par rapport aux périodes correspondantes en 1966 était de 11.2 p. 100 pendant le premier trimestre et de 6.8 p. 100 pendant le second.

Pendant la première moitié de 1967, le total des prises de poisson a augmenté de quelque 20 p. 100 par rapport à celui de la même période de l'année précédente, malgré qu'on ait enregistré plus de 30 suspensions de permis de pêche.

A la fin de juin, 14,700 travailleurs salariés de plus étaient à l'emploi que pendant la période correspondante en 1966; néanmoins, cette augmentation était moins forte que celle qu'on avait constatée de juin 1965 à juin 1966. La majeure partie de l'accroissement des emplois a été absorbés par l'industrie du bâtiment et de la construction mais, pour le second trimestre, on constate cependant une certaine hausse du chômage dans les secteurs de la fabrication, du bâtiment et de la construction par rapport à 1966.

A la fin de juin, la superficie totale des bâtiments en construction avait augmenté de 8.6 p. 100 sur l'année précédente. Pendant la première moitié de l'année, les mises en chantier avaient augmenté de 15.4 p. 100 mais les constructions terminées n'avaient augmenté que de 6 p. 100. La hausse était plus forte dans le secteur de la construction des bâtiments de bureaux et des immeubles commerciaux et industriels que dans celui de l'habitation.

En Norvège, comme ailleurs, la tendance à l'inflation porte atteinte à la prospérité dans une certaine mesure. La hausse de l'indice des prix à la consommation qui s'est produite en avril dernier a entraîné un ajustement des revenus pour quelque 750,000 travailleurs salariés et 220,000 cultiva-

teurs, l'augmentation des salaires se chiffrant à 820 millions de couronnes norvégiennes (123 millions de dollars canadiens). D'autres majorations de prix sur le marché intérieur ont également nécessité, au mois de juillet, un relèvement des salaires pour de vastes catégories de travailleurs salariés: 95,000 salariés et quelque 55,000 travailleurs non syndiqués devaient bénéficier d'une augmentation de salaire correspondant à la hausse des prix. Là encore, l'augmentation totale des salaires représente quelque 100 millions de couronnes (15 millions de dollars canadiens).

La situation des paiements

Les chiffres estimatifs de la balance des paiements de la Norvège de janvier à juillet indiquent un déficit au compte courant de 1,515 millions de couronnes (227 millions de dollars canadiens) alors qu'en 1966 le déficit pendant la même période avait été de 50 millions de couronnes (7.5 millions de dollars canadiens). L'excédent des importations (à l'exclusion des navires) s'élevait à 3,043 millions de couronnes (456 millions de dollars canadiens) par rapport à 2,041 millions de couronnes (360 millions de dollars canadiens) l'année précédente. Le chiffre net des importations de navires accuse une augmentation de 751 millions de couronnes (112.5 millions de dollars canadiens) soit 125 p. 100 par rapport au total de 1966. Celui des revenus en devises étrangères provenant du transport des marchandises a atteint 2,690 millions de couronnes (403.5 millions de dollars) au regard de 2,830 millions de couronnes (424.5 millions de dollars) en 1966.

Le chiffre net des avoirs en devises étrangères s'est accru de 720 millions de couronnes (108 millions de dollars canadiens) pendant la période de janvier à juillet pour atteindre 6,662

millions de couronnes (999 millions de dollars canadiens) au 31 juillet 1967.

L'amélioration qui s'est produite dans le marché des transports depuis le début de juin aura une répercussion importante sur la balance des paiements. Bien que les évaluations préliminaires indiquent un total de quelque 380 millions de couronnes par mois (57 millions de dollars canadiens) de revenus provenant des expéditions pendant le premier semestre de 1967, on prévoit que le total atteindra en moyenne 540 millions de couronnes (81 millions de dollars) par mois au cours du second.

Les exportations sont en baisse et les importations augmentent

Le commerce des produits de consommation a pris une tournure moins favorable. Les exportations de poisson et des produits du poisson, des cuirs et des peaux, de la pâte de bois, de l'huile de hareng, des engrais chimiques et des métaux ont baissé; par contre, celles de poisson en boîte, de farine de hareng, de minerais, de papier et de carton, de fer et d'acier, de machines et de matériel de transport ont augmenté.

Parmi les importations, celles du matériel d'immobilisation indiquent la plus forte hausse relative, soit 25 p. 100 sur le chiffre enregistré pendant la même période de l'année précédente. Les machines et l'équipement électrique représentent 71 p. 100 de cette hausse. D'autre part, les importations de biens de production n'ont augmenté que de 9 p. 100. Les importations de biens de consommation indiquent également un accroissement de 9 p. 100.

Les statistiques des importations pendant les sept premiers mois de 1967 révèlent que les trois principaux fournisseurs de la Norvège ont été la

Suède (243 millions de dollars canadiens), la Grande-Bretagne (236 millions de dollars canadiens) et l'Allemagne de l'Ouest (234 millions de dollars canadiens). Le Canada, dont les exportations vers la Norvège atteignent 62 millions, se place au septième rang, directement après les États-Unis (128 millions de dollars canadiens), le Danemark (94 millions de dollars canadiens) et les Pays-Bas (71 millions de dollars canadiens).

En comparant les chiffres de janvier à août 1967 à ceux de la même période en 1966, on constate que la Grande-Bretagne a réalisé le plus de progrès dans ce domaine (20.5 p. 100). Viennent ensuite la Suède (19.8 p. 100) et le Danemark (15.5 p. 100). Parmi les autres importants pays four-

nisseurs les États-Unis ont vu leurs exportations en Norvège augmenter de 2.7 p. 100 et l'Allemagne de l'Ouest, de 0.7 p. 100. Les exportations des Pays-Bas et du Canada ont baissé de 1 p. 100. Les importations norvégiennes provenant des pays membres de l'AELE ont augmenté de 16.6 p. 100 et celles des pays de la CEE de 9.8 p. 100.

Les ventes du Canada à la Norvège

Plus de 70 p. 100 des exportations du Canada vers la Norvège consistent en matie de cuivre et de nickel et d'autres métaux que les fonderies canadiennes expédient en Norvège pour y être raffinés sur place. Précédemment les barres en fil de cuivre figu-



Les magasins libre-service en Norvège vendent certains produits de l'industrie alimentaire canadienne.

raient également parmi nos plus importants produits d'exportation en Norvège; elles représentaient environ 8 p. 100. En 1967 les expéditions ont ralenti mais on espère une amélioration de l'offre dans ce secteur ainsi qu'une plus grande régularité des livraisons l'année prochaine. Nous exportons également beaucoup de céréales en Norvège (en 1967, nos livraisons ont augmenté à cause des mauvaises récoltes d'orge dans les pays où la Norvège s'approvisionne habituellement) et, également, du matériel militaire et des aéronefs.

Les exportations du Canada vers la Norvège ont atteint un chiffre record de 106.8 millions de dollars en 1966. On prévoit pourtant que nos ventes retomberont à quelque 90 millions de dollars en 1967 mais il reste que ce chiffre est encore supérieur au sommet de 82.5 millions que nous avons atteint en 1965.

Vu les préférences locales et à cause des obstacles tarifaires, les perspectives de vente des produits de consommation canadiens ne semblent pas prometteuses, sauf peut-être pour certaines spécialités.

Les importations de produits alimentaires transformés sont limitées par des règlements gouvernementaux destinés à protéger l'agriculteur norvégien et l'industrie locale de transformation des aliments. Nous pouvons cependant prévoir une légère amélioration des ventes dans ce secteur puisque le pouvoir d'achat de la ménagère a augmenté et qu'elle semble compter davantage sur les aliments préparés.

Le secteur qui offre vraisemblablement le plus de possibilités de vente au Canada est celui des machines et des produits industriels spéciaux. L'industrie forestière norvégienne entre dans une période de rationalisation indispensable, ce qui nous laisse entrevoir des perspectives d'exportation de machines pour l'abattage du bois et d'équipement d'usines à pâtes et à papier. En fait, certains fabricants locaux pensent qu'il serait plus avantageux pour eux d'importer des pâtes à papier du Canada pour les transformer dans les papeteries spécialisées en Norvège. Néanmoins, il s'agit là d'un projet à longue échéance.

Nous pourrions aussi vendre d'autres machines industrielles spécialisées en Norvège mais, pour y réussir, il faudrait que nos fabricants prennent la peine de rendre visite à l'industriel

norvégien pour le convaincre de ses capacités dans un secteur donné et des avantages de ses machines.

La plus grande difficulté qu'affronte le fabricant canadien qui désire exporter en Norvège est son pouvoir concurrentiel en matière de prix. Bien que les statistiques démontrent que la Norvège jouisse d'un niveau de vie élevé, les fonds de roulement sont rares et le revenu du consommateur moyen reste modeste. Les marchandises canadiennes sont désavantagées par la distance et le coût du transport en Norvège et aussi par les droits de douane qui sont prélevés sur la valeur c.a.f. des produits importés.

Mais le plus grand désavantage pour nos exportateurs est encore la préférence que l'importateur norvégien accorde aux produits qu'il peut obtenir dans les pays de l'AELE et de la CEE. La structure générale du commerce en Norvège démontre qu'on s'y adresse de plus en plus aux pays des blocs européens pour les importations et particulièrement aux pays membres de l'AELE. Les événements qui se déroulent actuellement au sein des blocs économiques européens intéressent beaucoup la Norvège et particulièrement la possibilité de faire elle-même partie de la CEE après l'entrée possible de la Grande-Bretagne au sein de la communauté. C'est pour cette raison que les importateurs norvégiens recherchent surtout des sources d'approvisionnement qui présentent le moins de risques de disloca-

tion au cas où la structure des blocs d'échanges commerciaux serait remaniée.

Le fait qu'une vaste proportion des exportations du Canada en Norvège consistent surtout en marchandises en vrac exemptes de droits de douane ou frappées d'un droit minime seulement est suffisamment révélateur. Malheureusement, les hommes d'affaires locaux semblent encore considérer le Canada comme une source d'approvisionnement coûteuse ou comme un pays ne pouvant fournir que des produits agricoles primaires et des matières premières industrielles.

La publicité que nous vaut le grand succès obtenu par l'Expo 67 a contribué à effacer quelque peu cette fausse impression. La position concurrentielle du Canada par rapport à celle des pays membres de l'AELE va s'améliorer du fait des ententes commerciales du Kennedy Round qui, en réduisant les tarifs douaniers de nos exportations, vont amenuiser le désavantage dont souffrent nos produits par rapport à ceux des produits de l'AELE, qui bénéficient de franchises douanières. Les fabricants canadiens de machines et des produits spécialisés qui sont utilisables en Norvège et difficiles à obtenir dans les pays du Nord de l'Europe devraient trouver de bonnes perspectives de vente en Norvège, pour autant qu'ils fassent l'effort nécessaire pour prendre pied sur ce marché. ●

L'Allemagne augmente sa production de papier

TROIS entreprises ouest-allemandes sont en voie d'augmenter leur production de papier sans pâte de bois. La Aschaffenburg Zellstoff AG installe présentement à Sockstedt une deuxième machine d'une capacité de 60,000 tonnes. La Zellstofffabrik Waldorf, à Mannheim, projette d'installer une nouvelle machine qui fabriquera entre 50,000 et 60,000 tonnes de papier par année. La société Nordland Papier GmbH et Co.KG a fait poser la première pierre d'une usine située à Doerpen, près de Emdden et Brême, en septembre 1967. (La norland a été fondée récemment par deux entreprises finnoises, Kymmene AB et Ey Kaukas AB, qui désiraient voir une usine à l'intérieur du Marché commun.) La consommation de papier sans pâte de

bois en Allemagne a augmenté de 10 p. 100 chaque année depuis 1956, pour atteindre 470,000 tonnes en 1966.

La production de papier journal connaîtra aussi une expansion. La E. Holtzmann & Cie. AG Weissenbachfabrik, de Murgtal, prévoit que sa nouvelle machine à papier journal, d'une capacité de 100,000 tonnes, sera prête en 1969. La société Georg Haindl, d'Augsburg, fabrique présentement les deux tiers du papier journal de l'Allemagne de l'Ouest et fera l'installation d'une nouvelle machine de 100,000 tonnes, qui fonctionnera vraisemblablement en 1949. A l'heure actuelle, l'Allemagne de l'Ouest doit importer près des trois quarts du papier journal dont elle a besoin—Hambourg.

Le Danemark

- Les produits fabriqués sont à la tête des exportations.
- Le revenu par habitant est le quatrième du monde.
- Le commerce avec les pays de l'AELE augmente.

M. J. M. HILL, *Secrétaire commercial adjoint à Copenhague*

L'HOMME D'AFFAIRES canadien a été lent à apprécier les changements de structure qui ont eu lieu dans l'économie du Danemark. Pour lui, le Danemark est encore ce pays producteur de jambon sans pareil, de fromage et de bière, un créateur original dans le domaine de l'esthétique moderne et enfin un pays que le touriste se doit de visiter. Nul ne contestera les avantages de ces diverses sources de revenus pour le pays. Mais, des changements importants dans la structure économique ont donné une poussée si forte aux exportations de produits fabriqués qu'elles ont dépassé celles des produits agricoles. Le volume et la structure des entreprises au Danemark sont en train de subir une transformation progressive par suite de ces changements. Ces derniers offrent aussi des débouchés à l'exportateur canadien entreprenant.

Depuis 1958, l'économie du Danemark accuse une forte croissance, le produit national brut réel augmentant à raison de 5½ p. 100 en moyenne par an. Le sous-emploi des ressources du pays dans les années 50 a permis une expansion rapide au cours des années 60. Une redistribution importante de la main-d'œuvre agricole a assuré les effectifs ouvriers nécessaires. En outre, une augmentation annuelle de plus de 10 p. 100 des investissements fixes bruts a eu lieu de 1958 à 1965.

L'AELE change la structure des exportations

Le commerce extérieur a toujours contribué pour une part importante à la prospérité du Danemark. En effet, les exportations représentent 22 p. 100 du PNB par comparaison à 17½ p.



Grâce à des matières qu'il importe le Danemark fabrique des produits destinés à l'exportation comme le câble d'acier que l'on voit sur cette photo. Les produits fabriqués représentent 51 p. 100 des exportations du pays.

100 au Canada. La création de la CEE et de l'AELE a profondément influencé l'orientation des exportations du Danemark. Ce dernier est membre de l'AELE et il a bénéficié de la réduction graduelle des droits de douane au sein de la zone (tous les droits de douane sur les produits fabriqués ont été abolis à la fin de 1966). Cela a eu pour résultat d'élargir le marché pour les marchandises danoises. Les exportations vers les pays membres de l'AELE ont plus que doublé de 1959 à 1966 alors que celles à destination des pays membres de la CEE n'ont augmenté que de 37 p. 100 et que celles vers tous les autres pays se sont accrues de 72 p. 100 (voir le tableau I).

Les changements qui ont eu lieu dans le genre de marchandises exportées à chacun de ces groupes de pays ont été encore plus importants. La Politique agricole commune de la CEE a occasionné de sérieuses difficultés aux exportateurs de produits agricoles du Danemark notamment par rapport au bétail, aux œufs et à la volaille et les exportations de produits agricoles au groupe de la CEE ont donc baissé. Par contre, les exportations de produits agricoles danois aux autres pays de l'AELE et à d'autres marchés outre-mer se sont fortement accrues enregistrant une augmentation nette d'environ 30 p. 100.

Durant la même période, les exportations de produits fabriqués ont augmenté de 128 p. 100. Ce taux d'augmentation a non seulement dépassé de loin celui des exportations de produits agricoles, mais il a modifié la structure générale du commerce d'exportation portant les produits fabriqués au premier rang de la liste des ventes à l'étranger (voir le tableau II).

Le Danemark doit importer des matières premières

Hormis ses richesses agricoles, le Danemark manque de matières premières et l'augmentation des exportations crée le besoin d'importer plus de matières premières pour sa production industrielle croissante de même que les biens d'équipement nécessaires qu'un pays avec une population de 5 millions d'habitants seulement ne produit pas. Les importations du Danemark ont augmenté d'environ 66 p. 100 entre 1960 et 1966 pour

TABLEAU I
DESTINATION DES EXPORTATIONS DU DANEMARK

	1959 (en millions de couronnes, avec pourcentage du total entre parenthèses)	1966 (en millions de couronnes, avec pourcentage du total entre parenthèses)	Pourcentage d'augmentation 1959-1966
AELE	3,926 (42)	8,007 (49)	101
CEE	3,068 (32)	4,217 (25)	37
Autres pays	2,534 (26)	4,366 (26)	73
Total des exportations	9,528	16,590	74

6.47 couronnes danoises = un dollar canadien

TABLEAU II
EXPORTATIONS DU DANEMARK PAR CATÉGORIES

	1959 (en millions de couronnes, avec pourcentage du total entre parenthèses)	1966 (en millions de couronnes, avec pourcentage du total entre parenthèses)	Pourcentage d'augmentation 1959-1966
Produits agricoles	5,262 (55)	6,854 (42)	30
Produits fabriqués	3,759 (39)	8,555 (51)	128
Autres	507 (6)	1,181 (7)	132
Total	9,528	16,590	74

6.47 couronnes danoises = un dollar canadien

TABLEAU III
**EXPORTATIONS DU CANADA
AU DANEMARK**

	1964	1965	1966
	(en milliers de dollars canadiens)		
Total des exportations	7,484	9,183	10,802
dont:			
Amiante	916	1,612	1,520
Cuivre	1,381	2,247	1,202
Poisson	383	446	903
Contre-plaqué	19	177	807
Tabac	697	226	800
Mousse d'Irlande, algue comestible etc.	115	289	634
Instruments et appareils de mesure	19	28	585
Aluminium	653	321	528
Matières plastiques	200	451	337
Ordinatrices	185	115	153
Bougies d'allumage	125	30	149
Sucre d'érable	93	93	120
Réfrigérateurs	38	37	99
Automobiles	333	443	97
Étoffes, filés et fil	130	131	71
Machines de bureau	58	20	26

atteindre 20.7 milliards de couronnes danoises (plus de 3 milliards de dollars canadiens). Les matières premières nécessaires à l'agriculture et à l'industrie, les combustibles et le pétrole représentent près de 40 p. 100 de ce montant. Groupées par catégories, voici les principales importations en 1966:

	(en millions de dollars canadiens)
Matières premières, combustibles, pétrole	1,230
Produits mi-ouvrés	660
Machines et appareils	460
Matériel de transport	370
Biens de consommation	275
Produits alimentaires	205
Total des importations	3,200

Le commerce du Canada avec le Danemark

Les matières premières pour l'agriculture et l'industrie sont les principales importations du Danemark provenant du Canada et, en 1966, elles ont représenté plus de la moitié du total des importations (voir le tableau III).

Comme il ressort du tableau, les exportations canadiennes de produits fabriqués sont encore relativement peu importantes. Une forte concurrence de la part des pays membres de l'AELE et de la CEE a eu pour résultat que les commerçants de ces deux groupes de pays dominent les importations de biens de consommation et de biens d'équipement. Cependant, les exportateurs canadiens trouvent le marché du Danemark réceptif pour les marchandises de qualité et de bonne conception à des prix compétitifs et on peut, avec le temps, y développer un volume considérable d'affaires.

Les exportateurs canadiens de biens d'équipement devraient noter la rapidité avec laquelle les exportations industrielles du Danemark augmentent ce qui devrait signifier d'excellentes perspectives de ventes. La demande de biens de consommation pour le marché intérieur a été aussi très forte; le Danemark vient au quatrième rang en ce qui concerne le revenu par habitant, après les États-Unis, la Suède et le Canada. Le gouvernement s'efforce de freiner cette tendance à dépenser de la part des consommateurs et il a imposé, au mois de juillet 1967, une taxe de 7 à 10 p. 100 à la valeur

ajoutée pour remplacer la taxe existante sur les achats. Ceci devrait être compensé par des augmentations de salaires venant à échéance en vertu des accords de négociations collectives et par les forces expansionnistes inhérentes à l'augmentation prévue des dépenses publiques.

Effet du Kennedy Round

Les résultats des négociations du Kennedy Round par rapport aux importations du Danemark en 1966 peuvent être résumés comme il suit:

	(en milliards de couronnes)
Réductions de 50 p. 100	1.4
Réductions de moins de 50 p. 100	2.2
Total des importations bénéficiant de ces réductions	3.6
Articles en franchise provenant des pays non membres de l'AELE	7.4
Importations des pays de l'AELE—en franchise après la fin de 1966	7.0
Importations ne faisant l'objet d'aucun changement de droits de douane	1.9
Total des importations sans changement	16.3
Total de toutes les importations	19.9

Les exportateurs canadiens devraient noter la réduction de 50 p. 100 des droits sur les articles suivants: poisson en conserves, spiritueux, articles de toilette, articles de nettoyage, papier et carton, papier-émeri, garnitures antrifriction, briques réfractaires, outils à main, machines agricoles, machines à écrire, produits chimiques (sauf le savon et les matières plastiques), produits du plomb, de l'étain et du zinc, autobus, mobilier et jouets.

Des réductions de droits de moins de 50 p. 100 s'appliqueront au vin de table en fût, aux matières plastiques et produits en plastique, au savon, à la colle, aux produits du caoutchouc, au cuir et produits du cuir, aux produits en bois, aux tissus de textiles, aux tapis, aux tentes, aux chaussures en cuir, aux chapeaux, aux produits du verre, aux appareils électroménagers, aux moteurs électriques, aux transformateurs et au matériel de radio. Les réductions de droits de douane par rapport à ces produits varient mais, pour la plupart, la réduction

sera d'un quart ou d'un cinquième. On peut obtenir de plus amples renseignements sur les réductions de droits douaniers en s'adressant au ministère du Commerce à Ottawa ou au Conseiller commercial à Copenhague.

Un voyage au Danemark s'impose

Ce marché nordique de l'Europe où la valeur des importations s'élève à 3 milliards de dollars est facilement accessible aussi bien qu'attrayant à visiter mais il est évidemment très compétitif. Les exportateurs canadiens y trouveront maintes possibilités allant des produits alimentaires, tissus textiles et articles de consommation au matériel industriel et électronique.

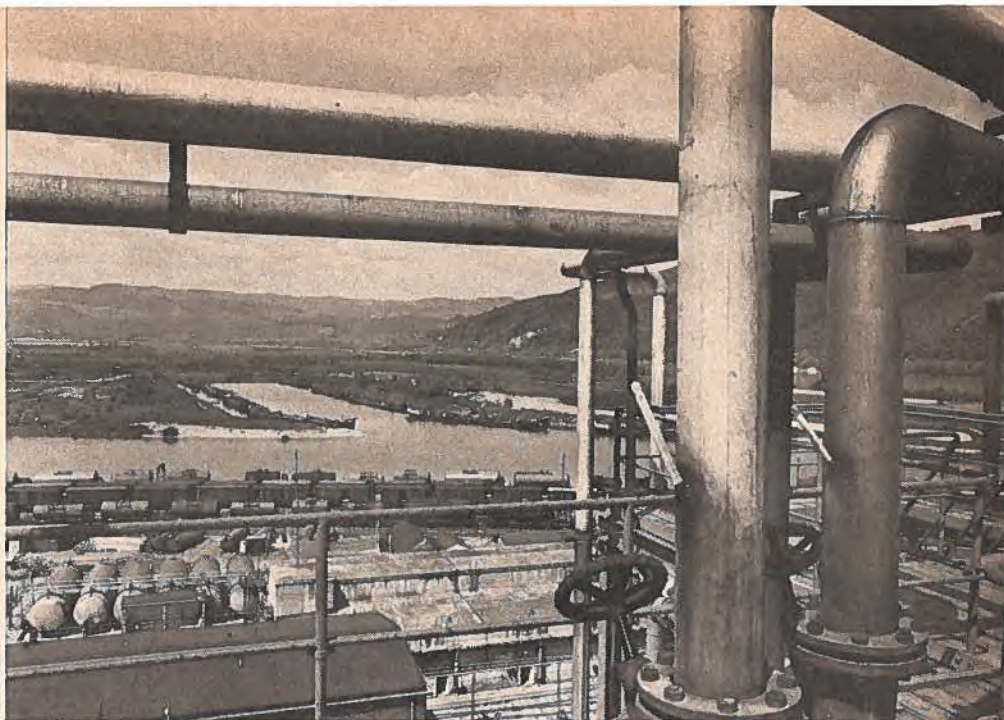
Les producteurs canadiens intéressés devraient commencer par envoyer de la documentation relative à leurs produits au Conseiller commercial du Canada à Copenhague, lui indiquant les prix c.à.f. Copenhague ainsi que les conditions de paiement, et lui demandant d'étudier les perspectives. Les acheteurs danois aiment rencontrer personnellement leurs fournisseurs étrangers et le Conseiller commercial se fera un plaisir d'organiser des rendez-vous pour les hommes d'affaires canadiens.

Ne vous laissez pas décourager par la faible étendue du Danemark; le marché y est beaucoup plus grand que beaucoup de gens ne le croient. ●

Pages jaunes

LES Pages jaunes internationales, qui ressemblent à celles de votre annuaire de téléphone local, permettent à vos doigts de courir à la recherche des acheteurs et des clients dans plus de 150 pays, dont la plupart des pays du Rideau de fer. Ce répertoire renferme les noms, les adresses et les numéros de téléphone des fournisseurs de biens et de services divers tels que, par exemple, les 11 entrepreneurs qui offrent des services de terrassement à Ouagadougou, dans la Haute-Volta, ou les sculpteurs sur bois à Dar-es-Salaam, en Tanzanie. Adressez vos commandes à: Reuben H. Donnelly Telephone Directory Co., 235 East 45th St., New York, N.Y. 10017. Prix, \$20 des É.-U. l'exemplaire. ●

Vue du port de Linz, sur le Danube, du sommet d'une usine d'azote. Linz est un centre important de l'industrie des produits chimiques.



L'Autriche

- Le gouvernement prend des mesures en vue de stimuler l'économie.
- Les exportations et les importations ont fléchi en 1967.
- Une promotion bien faite pourrait faire croître les ventes du Canada.

M. F. IAN WOOD, *Secrétaire commercial, et*
M. H. K. ROTT, *Adjoint commercial à Vienne.*

L'ÉCONOMIE autrichienne a continué de faire voir en 1967 des signes d'anémie et de léthargie et partant de causer de l'inquiétude à un fort secteur des organisations publiques et privées. Bien que cette situation ait pu être déterminée dès le début de 1966 et observé tout au cours de l'année, le traitement prescrit ne l'a pas enrayée et elle s'est au contraire aggravée dès le début de 1967. Les opinions au sujet de la cause de ce malaise se partagent en deux catégories: d'aucuns l'attribuent à des conditions extérieures et à des facteurs dus au milieu et sur lesquels l'Autriche n'exerce aucun contrôle, d'autres prétendent que la cause est interne. Quelle qu'en soit la raison, le Budget de l'Autriche pour 1968

reflète l'inquiétude générale ressentie dans les milieux gouvernementaux. Le gouvernement a donc adopté comme principale tâche d'appuyer le relèvement économique et de promouvoir l'essor de l'économie.

L'opinion générale est que la confiance sera rétablie et le commerce stimulé dès le début de 1968. On s'attend à une reprise de l'activité commerciale et industrielle dans certains grands pays voisins, comme l'Allemagne occidentale, ce qui aidera l'Autriche.

Bien que les perspectives d'une entente prochaine avec le Marché commun semblent faibles, l'Autriche a néanmoins adopté comme politique économique de se préparer à jouer un rôle dans l'économie d'une Europe

intégrée en modernisant l'industrie et l'agriculture de façon à les rendre plus compétitives et plus rentables.

Hausse des exportations

Lors de la rédaction du présent article, il y avait peu de chiffres disponibles pour l'année 1967, mais on sait que l'industrie et d'autres secteurs instables de l'économie nationale n'ont pas réussi à dépasser les niveaux de 1966. Après avoir souffert du mauvais temps l'année précédente, le tourisme a connu un essor relativement satisfaisant, de même que le commerce, diverses industries de services et certains secteurs de l'artisanat.

Le ralentissement de l'essor économique que l'on a constaté pour la première fois en 1966 a été attribué à des défauts de structure de l'économie et à un affaissement général de la prospérité. Du côté extérieur,

le déficit de la balance des paiements a été aggravé par le manque d'activité sur les marchés traditionnels de l'Autriche. Ce ralentissement s'est par la suite étendu aux affaires intérieures et s'est traduit par un fléchissement du taux réel de croissance (2,2 p. 100, ou environ la moitié du taux de l'année précédente).

Les mesures prises pour remédier à la situation, notamment l'atténuation des restrictions au crédit de sources intérieures et extérieures et l'augmentation des investissements publics, ont été fructueuses et le volume des exportations a augmenté d'une façon satisfaisante au cours des derniers mois. Pendant la même période, la baisse de la demande intérieure a eu pour effet de réduire les importations. Selon la principale banque d'Autriche: «L'activité commerciale ... semble se stabiliser à un palier inférieur».

Progrès industriel

Dans l'ensemble les industries manufacturières ont atteint divers échelons de développement. Celles de l'acier, des produits chimiques, de l'aluminium et du papier et certains secteurs de l'industrie textile font voir une technologie très poussée. D'autres sont inefficaces et insuffisantes par suite de leur peu d'envergure. Environ 215 seulement des quelques 4,700 entreprises industrielles en Autriche employaient en 1964 plus de 500 personnes et 58 p. 100 en employaient moins de 50. Si elle veut concurrencer ses puissants voisins, l'Autriche doit rationaliser son industrie sinon elle perdra du terrain dans sa course pour obtenir des débouchés étrangers.

Une importante disposition a été prise en ce sens en 1967 lorsque la Société d'administration des industries autrichiennes a été établie afin de coordonner l'activité des entreprises nationalisées. La plus grande partie de la production de fer et d'acier, de métaux non ferreux, de produits chimiques, d'équipement électrotechnique et d'équipement de construction mécanique de même qu'un important secteur de l'industrie extractive du pays sont visés. En outre, les exportations du secteur nationalisé de l'économie représentent le cinquième (364 millions de dollars en 1966) des exportations autrichiennes. Ressem-

blant du point de vue de son organisation et de ses responsabilités à une société de la Couronne du Canada, la SAIA a pour tâche de promouvoir le rendement général grâce à des fusions, à des associations avec des sociétés étrangères, à des ententes de fabrication sous licence, à la fermeture des entreprises non rentables et à des mesures destinées à éliminer les produits moins rémunérateurs, à améliorer la qualité et à réduire les coûts.

Subventions agricoles

Le gouvernement se préoccupe aussi de l'agriculture. Afin de stimuler la production, il a introduit peu après la guerre un programme de subven-

tions visant les céréales panifiables (blé et seigle), le lait et les engrais chimiques. D'un certain point de vue, ce programme a trop bien réussi puisqu'il y a aujourd'hui des excédents de céréales panifiables (la récolte de blé de cette année dépasserait les besoins intérieurs de quelque 300,000 tonnes métriques) et de lait. Étant donné que les prix de soutien sont supérieurs aux prix du marché mondial (tout particulièrement dans le cas du blé), le gouvernement s'est aussi chargé de subventionner l'écoulement de la production excédentaire. Aujourd'hui il prend des mesures en vue d'abolir graduellement les subventions et de promouvoir la produc-

TABLEAU I
EXPORTATIONS DU CANADA VERS L'AUTRICHE

	1962	1963	1964	1965	1966	1967
	(en milliers de dollars canadiens) (7 mois)					
Total	7,315	6,826	7,475	9,857	11,600	4,988
Fibres d'amiante broyées et rognures d'amiante	2,075	1,973	2,430	3,132	3,921	341
Blé	2,548	1,661	1,869	3,237	3,448	1,008
Orge				691	867	1,693
Minerais et concentrés de métaux	266	261	166	432	849	384
Voitures de tourisme, leurs accessoires et pièces	9	94	160	438	498	171
Grenailles et cathodes de nickel	490	908	769	53	321	
Oxydes de nickel	80	204	213	471	259	
Pâte de bois	74	223	323	115	246	469
Calculatrices	209	188	184	155	158	102
Sardines en boîtes	11	62	139	128	115	81
Étoffes tissées	12	24	18	87	81	6
Caoutchouc synthétique	508	551	482	124	66	20

Source: BFS

TABLEAU II
IMPORTATIONS CANADIENNES DE PRODUITS AUTRICHIENS

	1962	1963	1964	1965	1966	1967
	(en milliers de dollars du Canada) (6 mois)					
Total	7,971	9,025	9,597	12,281	15,192	6,476
Moteurs de véhicules automobiles	312	750	559	1,314	3,240	1,378
Tissus brodés	876	633	779	709	794	258
Skis	363	477	392	542	667	54
Tôles à plancher en acier au carbone	12	55	349	554	455	140
Chaussures, n.d.a.	155	191	295	285	389	
Pierres précieuses (non montées)	398	270	332	306	307	125
Magnésie morte ou agglomérée	141	73		259	292	
Barres, acier d'alliage, laminées à chaud	51	138	101	296	281	119
Équipement de sport et de divertissement			128	148	280	42
Machines et pièces pour la fabrication de fil et de rubans métalliques			114	96	255	58
Roulement à billes	186	96	133	207	249	116
Barres ou tiges en acier, ouvrées	81	76	70	110	225	66

Source: BFS

tion de céréales secondaires dont manque l'Autriche. Depuis 1961 le gouvernement a aussi mis en œuvre des mesures sous le régime du «Plan vert» qui a pour objet d'améliorer le rendement des exploitations agricoles. Il s'agit d'une entreprise beaucoup moins coûteuse (les investissements cette année s'élèveront à près de 30 millions de dollars) et elle aidera les cultivateurs à augmenter leur productivité et à soutenir la concurrence.

Orientation du commerce

La composition des exportations et des importations de l'Autriche est demeurée à peu près inchangée en 1967 par rapport aux années antérieures, mais la destination des produits exportés (et, dans une bien moindre mesure, la source des importations) a fortement subi le contre-coup de l'impossibilité du pays d'en venir à une entente avec le Marché commun qui comprend ses principaux partenaires commerciaux.

Au cours du premier semestre de 1967 l'Autriche a vendu à l'étranger des produits d'une valeur de 936 millions de dollars (total de 1966: 1.82 milliard de dollars). Les principaux groupes étaient les métaux communs et leurs sous-produits (20 p. 100), les machines et l'équipement (17), les fibres textiles et les tissus (13), le bois de construction et les produits du bois (7.3) et les matières premières requises pour la production du papier (7.2). Au cours de la même période les importations ont atteint 1.246 milliard de dollars vis-à-vis de 2.52 milliards en 1966 et se sont composées, notamment, de machines et d'équipement (19 p. 100), de textiles (12), de matériel de transport (12), de métaux communs et de leurs sous-produits (8) et de minéraux (8).

Les principaux fournisseurs et clients de l'Autriche en 1966 ont été l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie, la Grande-Bretagne, la Suisse et les États-Unis. Fait important à noter, l'Allemagne de l'Ouest a fourni à l'Autriche plus de 40 p. 100 de ses importations durant la période à l'étude et a acheté plus du cinquième de ses exportations.

Les «mesures discriminatoires» prises par le Marché commun ont eu des répercussions sur la composition du commerce de l'Autriche comme le

Vous exportez?

Lorsque vous préparez vos bagages en vue d'un voyage d'affaires à l'étranger, prenez soin d'y inclure des brochures sur votre société, des photos de votre usine et des exemplaires d'annonces de vos produits parues dans les journaux et magazines canadiens. Cette documentation aidera l'agent à décider s'il doit vous représenter et pourra également influencer les clients possibles. Des stylos à billes, des règles, des briquets, etc., portant le nom de votre société font d'excellents petits cadeaux. N'oubliez pas d'apporter beaucoup de cartes d'affaires, un nombre supplémentaire de photographies à passeport, un grand nombre de petits blocs-notes comme aide-mémoire et du papier à lettre et des enveloppes de la société en abondance.

démontre un coup d'œil sur les chiffres du commerce de janvier à juillet 1967. Ils indiquent des augmentations remarquables des exportations de l'Autriche vers les pays de l'AELE (augmentation de 17.3 p. 100), l'Europe de l'Est (19.4 p. 100), les pays de l'Asie (36.5 p. 100) et l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud (3.7 p. 100). D'autre part, l'ensemble des ventes aux pays du Marché commun ont fléchi de 4.5 p. 100 ce qui représente environ 35 millions de dollars au cours de l'année.

Il n'y a pas eu de changements importants dans la provenance des importations, mais les pays de l'AELE ont collectivement accru leur part du marché d'importation à près de 18 p. 100 du total. Par contraste, le Canada fournit depuis des années un peu moins de 1 p. 100 des importations de l'Autriche et achète environ le même pourcentage de ses exportations.

Commerce avec le Canada

En 1966 les ventes du Canada à l'Autriche (11.6 millions de dollars) ont dépassé de près de 18 p. 100 les 9.85 millions de 1965. (La statistique autrichienne révèle que dans l'ensemble les importations ont augmenté d'environ 11 p. 100 au cours de la même période.) L'augmentation de nos exportations résulte non de leur diversification mais d'achats plus importants de produits que le Canada

exporte depuis toujours, comme la fibre d'amiante (3.9 millions de dollars), le blé (3.4 millions), les minerais et concentrés métalliques, surtout de columbium (\$848,000), les grenailles et cathodes de nickel (\$321,000), l'oxyde de nickel (\$258,000) et la pâte de bois (\$241,000). Le tableau I indique que l'orge de provenance du Canada a suscité récemment l'intérêt de l'Autriche à qui nous en avons vendu pour une valeur de \$867,000 en 1966. Ensemble, ces produits ont représenté pour plus de 90 p. 100 des ventes du Canada à l'Autriche.

On ne dispose pas encore de tous les chiffres pour 1967. Les totaux pour la période de sept mois ne donnent pas une idée complète de la situation pour toute l'année parce que bon nombre de produits canadiens sont expédiés à l'Autriche au cours du deuxième semestre de l'année. Les ventes d'orge au cours des sept premiers mois de 1967 ont presque doublé par rapport au montant pour toute l'année 1966. Les envois d'amiante ont été bien inférieurs à ceux de l'année dernière, mais les livraisons sont généralement très importantes à l'automne. Les ventes de blé n'atteindront pas en 1967 le chiffre de 1966, étant donné la récolte exceptionnelle de l'Autriche. Les ventes de concentrés de minéraux sont bonnes.

Le marché autrichien

Le marché autrichien offre des possibilités définies bien que plutôt limitées pour les produits canadiens. Grâce à des revenus qui ne cessent d'augmenter, les consommateurs dépensent largement et la demande d'une variété toujours plus grande de biens et de services s'accroît.

Mais l'Autriche n'est pas un marché étendu (elle a une superficie légèrement supérieure à celle du Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince-Édouard ensemble et une population de 7.2 millions) et le revenu par tête n'est pas élevé (\$1,167). Il y a très peu de localité à forte concentration de population et le petit boutiquier traditionnel ne fait que commencer à céder lentement et à regret sa place aux grands magasins et aux magasins à succursales. L'Autrichien moyen préfère encore l'«épicerie du coin» (il arrive souvent qu'il n'ait

rien d'autre à sa disposition) et il aime particulièrement ses contacts personnels avec le propriétaire. Les circuits de distribution, de vente en gros et de commercialisation ne sont pas toujours très clairement définis ni d'envergure nationale.

Néanmoins, le marché est assez attrayant pour encourager les fournisseurs de biens de consommation et de production de même que de matières premières industrielles de tous les coins du monde à profiter des occasions qui s'offrent ici. Tous cherchent à prendre pied sur ce marché et il en résulte une concurrence de plus en plus forte. Les acheteurs autrichiens sont portés, et cela se comprend bien, à compter surtout sur les pays voisins pour satisfaire leurs besoins. L'entrée en franchise dont bénéficient la plupart des produits importés des partenaires de l'Autriche membres de l'AELE constitue un autre obstacle sérieux.

Quoi qu'il en soit, le marché relativement libre de l'Autriche mérite une attention plus grande de la part des exportateurs canadiens. La vente de matières premières qui ne nécessitent pas trop d'effort publicitaire de la part du fournisseur a été plus fructueuse que celle des biens de consommation. Heureusement, l'Opération Exportation 1967 a encouragé 254 hommes d'affaires canadiens à prendre des rendez-vous avec le secrétaire commercial du bureau de Vienne. Ils ont demandé des renseignements sur les possibilités de vente de produits variant des machines lourdes aux rubans-caches, des pompes d'exhaure flottantes aux aliments pour chats, et du papier peint aux véhicules à chenille. Nous avons bon espoir que des relations seront établies éventuellement avec un nombre convenable d'acheteurs.

Il est aussi encourageant de noter que près de 300 hommes d'affaires autrichiens sont venus au Canada cette année pour visiter l'EXPO 67 et pour étudier les occasions d'achat et de vente. Nous avons toutes les raisons de croire que le succès résultant de l'Opération Exportation et des visites à l'EXPO 67 des importateurs et des exportateurs autrichiens agira comme catalyseur et servira à élargir la composition des ventes du Canada à l'Autriche en 1968 et au cours des années à venir. •

Le Portugal

- L'économie est ranimée par une bonne récolte.
- Le tourisme progresse rapidement.
- Les investissements étrangers augmentent.

M. B. A. MACDONALD, *Conseiller commercial à Lisbonne*

LE COMMERCE entre le Canada et le Portugal n'est pas très important mais il a doublé depuis 1962. En 1966, nous avons vendu au Portugal des marchandises pour 5.2 millions de dollars et nous en avons importé pour 13.3 millions. La perspective d'une expansion économique prolongée est excellente malgré les difficultés actuelles.

Depuis quelques années, l'économie portugaise a vu des changements importants même s'ils n'ont pas été aussi spectaculaires que ceux qu'on a pu constater dans certains autres pays, tels que l'Espagne. Cependant, ils ont donné une impulsion considérable à un pays reconnu depuis longtemps pour la lenteur de son expansion, sa résistance au changement et une mesure remarquable de stabilité monétaire. A partir de 1959, année où le deuxième plan sexennal d'expansion s'est mis en marche, jusqu'à 1966, la croissance économique a conservé un rythme moyen dépassant légèrement 6 p. 100 par an malgré l'hésitation attribuable aux troubles de l'Angola en 1961. Cependant, le progrès était plutôt irrégulier; les secteurs les plus dynamiques ont été l'industrie secondaire et le tourisme tandis que la situation de l'agriculture se détériorait quelque peu.

La stabilité des prix cède la place depuis deux ou trois ans à l'inflation résultant de la demande croissante qui accompagnait l'expansion économique. Ainsi, les deux ou trois dernières années ont vu une hausse considérable des prix. Le gouvernement n'en a pas moins réussi à maintenir les politiques fiscales et financières traditionnellement rigoureuses introduites il y a près de 40 ans. La situation des paiements extérieurs est tou-

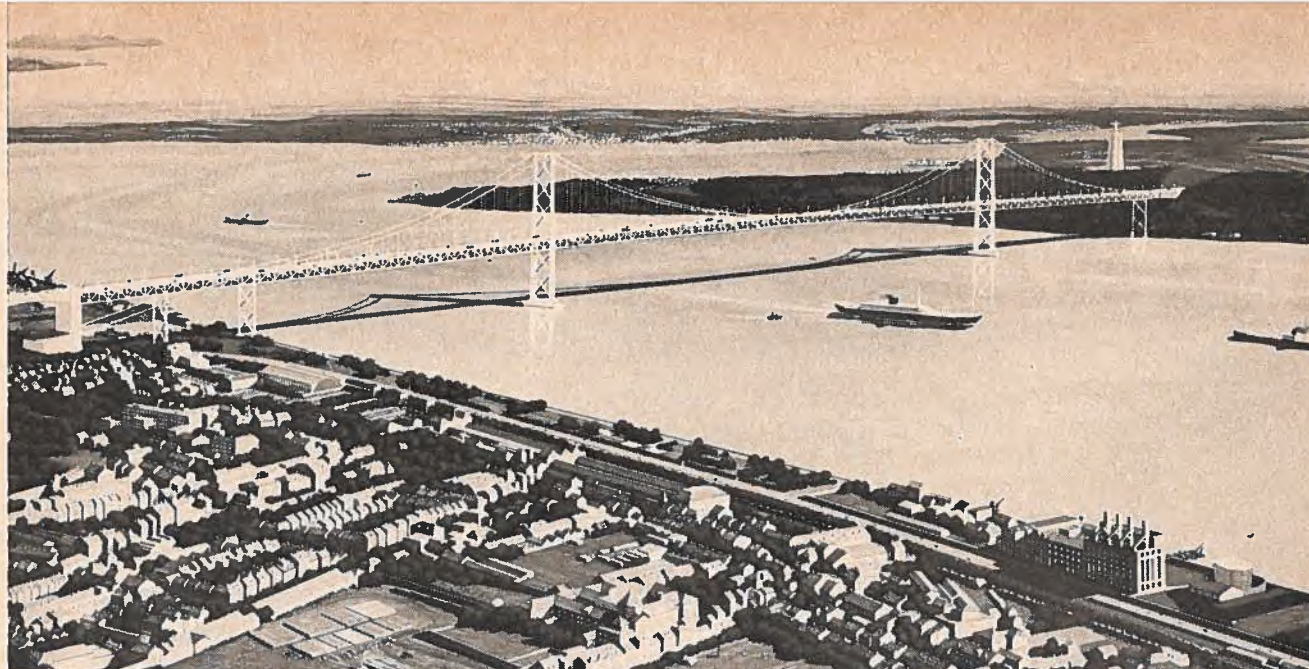
jours excellente; les réserves d'or et de devises étrangères sont estimées à plus d'un milliard de dollars des États-Unis.

Jusqu'au milieu de 1966, alors que sont apparus certains indices de régression, le rendement de l'économie portugaise lui faisait honneur. On estime en général que la perspective à longue échéance est bonne mais qu'elle dépend évidemment en grande partie de la tournure des événements en Afrique et des onéreuses dépenses contractées dans le secteur militaire. En effet, la défense consomme environ 40 p. 100 du budget, le gros de ce montant répondant aux besoins militaires des provinces d'outre-mer.

Bon accueil au capital étranger

Le Portugal est un État corporatif. Les Guildes, qui représentent divers intérêts économiques, jouent en principe un rôle dans le gouvernement du pays par l'entremise de la «Camara Corporativa», une deuxième chambre qui ressemble assez à notre Sénat. Presque tous les secteurs de l'industrie sont soumis aux restrictions gouvernementales; aucune fabrique existante ne peut être modernisée ou agrandie, aucune nouvelle usine ne peut être établie sans l'octroi d'un permis. Ce permis (alvará) détermine l'emplacement de l'usine et certaines autres conditions; sa délivrance comporte parfois de longues périodes d'attente.

On surveille de près les investissements étrangers directs et indirects; voilà peut-être une des raisons pour lesquelles la plupart des principales industries appartenaient jusqu'à récemment à des Portugais qui les administraient eux-mêmes. Cependant, les autorités se montrent dernièrement plus disposées à accepter de nouvelles



Conception d'artiste: Voici le nouveau pont Salazar sur le Tage, vu de Lisbonne en direction sud. Il a été inauguré en 1966.

industries venues de l'étranger. La Chambre de Commerce anglo-portugaise signalait en octobre quelque 600 sociétés au Portugal métropolitain dans lesquelles des firmes étrangères détiennent un intérêt majoritaire; 200 d'entre elles sont britanniques, une centaine sont allemandes et 80 sont françaises.

Le Portugal possède des usines modernes qui produisent des textiles, de l'acier, du ciment, des substances chimiques et pétrolochimiques, des pétroles raffinés, des engrais, des produits métalliques, du savon, des pneus de voiture et de camion, de la pâte et du papier. Une usine de pâte ayant une capacité de 80,000 tonnes métriques de cellulose visqueuse a été construite l'été dernier à Figueira da Foz (entre Lisbonne et Porto) pour un groupe suédois-portugais. C'est la société canadienne d'ingénieurs-conseils Sandwell and Co., de Vancouver, qui a conçu l'installation et qui en a surveillé la mise en chantier.

Des fabricants américains, britanniques, français, allemands et italiens montent au Portugal des voitures automobiles et des camions. On a aménagé un chantier moderne de construction et de réparation navales pour grands navires.

Une nouvelle brasserie ayant une capacité de 25 à 27 millions de gallons par an est en voie de construction près de Lisbonne et sera en marche en 1968. L'industrie alimentaire, surtout la préparation de la pâte de tomate, s'est développée sur une grande échelle depuis quelques années.

Les ventes de pâte de tomate en conserve au Canada seul sont passées de 694,000 livres évaluées à \$71,000 en 1960 à 31.8 millions de livres évaluées à 4.4 millions en 1966.

Récolte désastreuse en 1966

La marche des affaires est devenue incertaine vers le milieu de 1966. La production industrielle s'est mise à diminuer; l'industrie textile en particulier a dû faire face à de graves difficultés. La cause fondamentale de cette régression était le mauvais temps, qui a réduit la production agricole au plus bas niveau depuis bien des années, peut-être le plus bas du 20^e siècle.

Cependant, les prévisions de l'Institut national de statistique en août dernier indiquaient que, pour la plupart des principales cultures, la production sera bien supérieure aux chiffres de 1966 (voir le tableau I). La production de vin n'aurait atteint que 80 p. 100 de celle de 1966, mais la

qualité serait excellente et ce serait même une grande année (la dernière grande année était 1963).

L'industrie touristique n'a pas souffert de la dépression. Son expansion est toujours remarquable et elle est devenue la principale source de devises étrangères. Les chiffres du Conseil du tourisme concernant le nombre de visiteurs au Portugal depuis quelques années figurent au tableau II.

TABLEAU II
INDUSTRIE TOURISTIQUE DU
PORTUGAL

	Visiteurs (milliers)	Recettes (millions de dollars canadiens)
1962	410	55
1963	514	81
1964	1,008	132
1965	1,509	182
1966	1,929	284

Par ordre d'importance, les touristes étaient espagnols, britanniques, américains, canadiens et français.

Malgré les difficultés actuelles, la plupart des observateurs compétents n'ont pas l'air pessimistes. On prévoit que le gouvernement prendra des mesures prudentes en vue d'accorder plus de crédit. Le troisième plan sexennal démarrera sans faute au début de 1968.

Troisième plan sexennal

Le deuxième plan sexennal de développement s'est terminé en 1964.

TABLEAU I
PRODUCTION ESTIMATIVE DES
PRINCIPALES CULTURES

	Production de 1967 (tonnes faibles)	Pourcentage du chiffre de 1966
Blé	635,800	192
Seigle	257,730	142
Orge	96,580	178
Foin	133,210	196
Pommes de terre	706,200	157
Pois chiches	27,720	140

TABEAU III
PRINCIPAUX FOURNISSEURS DU PORTUGAL

		1964		1965		1966	
		(Millions de dollars canadiens, pourcentage entre parenthèses)					
Total		850	(100)	1,009	(100)	1,117	(100)
dont							
Provinces portugaises	d'outre-mer	126	(15)	138	(14)	149	(13)
AELE		181	(21)	217	(21)	256	(23)
CEE		279	(33)	352	(35)	384	(34)
États-Unis		90	(11)	82	(8)	89	(8)
Canada		5	(0.6)	6	(0.6)	6	(0.6)

Source: INE (Institut national portugais de statistique)

TABEAU IV
EXPORTATIONS DU CANADA VERS LE PORTUGAL

	1963	1964	1965	1966	1967 (7 mois)
	(milliers de dollars du Canada)				
Total	5,859	6,264	5,260	5,228	2,797
dont					
Morue salée de tout genre	1,722	2,196	1,748	559	795
Blé		786		1,197	
Farine de blé	202	224	264	181	99
Whisky	31	59	38	37	19
Tabac	76	67	57		
Peaux de bovin	46	142	107	41	189
Graine de lin	379	822	259	510	
Amiante, tous genres	43	144	223	356	166
Papier journal	24	59	148	62	
Résines polyéthyléniques	56	75	46	155	
Caoutchouc plastique et synthétique	164	131	106	76	120
Acier en feuilles et en bandes	110	47	96	268	143
Gueuses, lingots et brames d'aluminium	62	77	44	79	20
Barres, tiges et plaques d'aluminium	155	230	502	281	254
Profilés de cuivre raffiné	600	335	518	366	312
Gueuses, blocs et grenaille de plomb			194	73	
Moteurs d'avions et pièces	410	94	6	97	11
Pellicule et plaques photographiques	36	54	68	73	77

IMPORTATIONS DU CANADA EN PROVENANCE DU PORTUGAL

	1963	1964	1965	1966	1967 (7 mois)
	(milliers de dollars du Canada)				
Total	7,713	9,559	11,053	13,288	6,721
dont					
Poisson de mer, frais ou congelé	53	113	106	171	60
Anchois en conserve	160	183	178	188	97
Sardines en conserve	214	220	286	277	126
Fromage	4	13	32	59	44
Figues sèches	59	67	44	64	12
Olives en préservatif liquide, non en boîte	57	79	144	105	34
Pâte de tomate, en boîte	1,414	837	2,911	4,377	1,855
Tomates, en boîte, n.a.p.	52	33	27	64	11
Vins de raisin	328	713	784	1,042	228
Brandy	80	118	102	127	60
Bouchons de liège et matières de liège	365	336	313	335	174
Carton dur	116	158	215	142	34
Filés de coton	1,293	1,462	1,459	1,634	864
Ficelle d'engrèbage	1,347	1,592	2,063	2,047	1,895
Cordage	37	122	199	322	135
Coutils, chaîne de croisés			80	108	44
Huile d'olive			58	121	62
Marbre			170	76	38

Source: BFS

Étant donné les difficultés des provinces africaines, le troisième plan n'est pas entré en vigueur au début de 1965. On a plutôt poursuivi le développement d'après un plan dit transitoire ou intérimaire. Le gouvernement a annoncé que le troisième plan sera mis en marche en janvier.

Les détails du nouveau plan ne sont pas encore disponibles, mais on en a divulgué les points saillants:

- On investira au Portugal métropolitain (Portugal, Madère et Açores) 184 milliards d'escudos (7,000 millions de dollars du Canada) au cours de la période 1968-1973.

- Au cours de la même période, 44,860 millions d'escudos (1,705 millions de dollars du Canada) seront investis dans les provinces d'outre-mer: Angola, Mozambique, îles du Cap Vert, Guinée portugaise, îles Saint-Thomas et du Prince, Macao et Timor.

- On vise pour le PNB une croissance moyenne de 7 p. 100 par an, ce qui portera la moyenne du revenu par habitant à 17,200 escudos (654 dollars du Canada) d'ici la fin de 1973 au regard de 11,000 escudos (418 dollars du Canada) à l'heure actuelle.

Voici les secteurs qui recevront la part du lion des 184 milliards d'escudos qu'on doit investir au Portugal métropolitain (en millions d'escudos): mines et fabrication, 31,200; transports, communications, 27,100; énergie, 17,600; agriculture et forêts, 14,600; tourisme, 11,800; logement et urbanisme, 8,100; éducation et recherches, 5,600; développement rural, 2,900; hygiène, 2,300; pêches, 1,800; total, 123,000.

L'investissement en agriculture, en transports et en communications est plus important que dans les plans antérieurs; il devrait donc contribuer fortement à la modernisation de l'agriculture portugaise.

Sur les 44,860 millions d'escudos qu'on consacrera aux provinces d'outre-mer, l'Angola et le Mozambique, les deux plus grandes, recevront 25,045 millions et 15,556 millions d'escudos.

Essor du commerce extérieur

Entre 1961 et 1966, les importations portugaises ont augmenté de quelque 11 p. 100 par an, passant de

19 à 29 milliards d'escudos, et les exportations se sont accrues de quelque 14 p. 100 par an, passant de 9 à 18 millions d'escudos. L'expansion du tourisme a contribué à combler l'écart entre les importations et les exportations.

Un cinquième des importations sont provenues des pays de l'AELE et un tiers des pays de la CEE. Entre

1964 et 1966, la part des États-Unis est tombée de 11 à 8 p. 100; le Canada a eu de la peine à conserver sa faible part de moins d'un p. 100 (voir le tableau III).

Le Canada exporte vers le Portugal une grande variété de produits. Le plus important produit individuel depuis quelques années est la morue salée. Nos importations se composent

aussi d'une vaste gamme de marchandises, notamment la pâte de tomate, la ficelle d'engrègement, les filés de coton et les vins (voir le tableau IV).

Le conseiller commercial, Ambassade du Canada, Rua Marques de Fronteira n° 8—4 D, Lisbonne, se fera un plaisir de sonder le marché pour votre produit. Pourquoi ne lui écririez-vous pas dès maintenant? •

La Suisse

- L'expansion connaît un ralentissement.
- Les importations de machines s'accroissent rapidement.
- Le commerce avec l'AELE augmente.
- La CEE reste le grand partenaire commercial.

M. G. E. BLACKSTOCK,
Secrétaire commercial à Berne.

APRÈS PLUSIEURS ANNÉES de prospérité vers la fin de la dernière décennie et au début de la présente, la surexpansion économique a provoqué l'inflation, contre laquelle le gouvernement suisse a pris des mesures en 1964 et 1965. L'emploi, surtout de la main-d'œuvre étrangère, augmentait rapidement, les investissements étaient élevés, la demande s'accroissait, les prix montaient en flèche. De nouvelles lois draconiennes ont suspendu le versement des intérêts sur les dépôts bancaires étrangers, restreint l'investissement en Suisse des fonds étrangers, resserré le crédit bancaire et imposé des limites rigoureuses aux nouveaux projets de construction. Pendant le premier trimestre de 1966, le rythme d'expansion économique en Suisse est tombé à 4.3 p. 100. La balance du commerce et celle des paiements se sont améliorées. Le produit national brut a augmenté plus lentement et les investissements ont accusé la première baisse depuis six ans bien que le coût

de la vie continuât de monter régulièrement. Les totaux de l'emploi ont fléchi et l'expansion industrielle a ralenti. L'économie, moins fiévreuse, s'est acheminée vers des niveaux plus normaux.

Le progrès s'est poursuivi durant 1966; les exportations accrues ont réduit le déficit de la balance commerciale. La demande de nouvelles constructions s'est régularisée et les restrictions aux travaux de construction ont été levées, mais on a maintenu les restrictions aux emprunts et à l'emploi des étrangers. Les dépenses du gouvernement, facteur inflationniste, ont triplé en 1966. Malgré les tentatives de circonscrire le coût de la vie, les prix à la consommation ont augmenté de 4.6 p. 100 en 1966, soit à peine moins qu'en 1965.

Au milieu de 1967, l'économie ne laissait plus voir d'indices de surmenage. Le PNB, qui n'avait augmenté que de 2.3 p. 100 en 1966 pour atteindre 16.1 milliards de dollars, avait progressé de 5.1 p. 100. Cependant, on prédisait une hausse moyenne de 3.5 p. 100 seulement pour les quelques prochaines années

au regard de la moyenne de 4.7 p. 100 enregistrée pour la période de 1950-1965. Les restrictions à la main-d'œuvre étrangère portaient fruit. Le nombre d'ouvriers étrangers employés en Suisse avait diminué de 4.1 p. 100 en 1966 au regard du chiffre de 1965 et avait baissé de près de 10 p. 100 au début de 1967.

Mais vers la fin de 1966, le rythme des exportations avait ralenti. Le total pour les quatre premiers mois de 1967 était de 1,197.5 millions de dollars, soit 7.7 p. 100 de plus qu'en 1966, mais l'augmentation était inférieure à celle de 12.7 p. 100 enregistrée en 1966 au regard de 1965. Au cours de ces quatre mois, les importations ont augmenté de 6.7 p. 100 au regard d'une hausse de 5 p. 100 l'année précédente. Le déficit commercial a continué de s'aggraver au cours de 1967 et le rythme d'accroissement des exportations est maintenant le plus bas depuis 1959.

L'économie progresse toujours, mais à moins vive allure qu'à toute autre époque depuis la fin des années 1950. Les dernières mesures gouvernementales introduites en 1964-1965 pour

freiner l'expansion économique trop rapide ont été levées sauf les restrictions concernant la main-d'œuvre étrangère. On a même noté en octobre un fléchissement du coût de la vie. L'économie est saine et la perspective est souriante.

Le déficit commercial augmente

En 1966, les importations suisses ont atteint 4.25 milliards de dollars du Canada, au regard de 4 milliards en 1965. Les exportations s'élevaient à 3.6 milliards en comparaison de 3.2 milliards en 1965. Ainsi, les importations ont progressé de 6.7 p. 100 en 1966 au regard de l'année précédente; elles n'avaient augmenté que de 2.5 p. 100 en 1965. Les exportations se sont accrues de 10.4 p. 100 en 1966 et de 12.2 p. 100 en 1965. En 1967, les importations et les exportations ont augmenté beaucoup plus lentement, mais les importations s'accroissent toujours plus vite que les exportations, ce qui a aggravé le déficit commercial. Au cours des neufs premiers mois de 1967, les importations se sont accrues de 4.6 p. 100 en comparaison de la même période de 1966. En même temps, les exportations n'ont augmenté que de 3.8 p. 100 pour renverser la tendance à la baisse des déficits qui se poursuivait depuis quelques années. Le matériel et les machines sont les catégories les plus dynamiques à l'importation (voir le tableau I).

Le tableau II indique les 20 grandes catégories de produits importés. En 1966, les importations de pétrole brut (compris dans les combustibles et les huiles minérales) ont doublé. Les céréales panifiables et les grains fourragers, le riz, les graisses et huiles comestibles ont augmenté de 20 p. 100; le maïs, les matériaux plastiques, les vêtements, les filés et fibres synthétiques, de plus de 10 p. 100. Les plus fortes hausses quant à la valeur en dollars se sont produites dans les groupes de machines non électriques, (38.5 millions de dollars du Canada), les instruments d'optique et de médecine (21 millions), le pétrole brut (20.7 millions), le cuivre (20.4 millions) et les machines électriques (19.8 millions).

Les importations qui ont diminué en 1966 au regard de 1965 comprenaient les pommes de terre pour la consommation humaine (baisse de 50

TABEAU I
COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA SUISSE

COMMERCE EXTERIEUR DE LA SUISSE

Importations par groupes	1965	1966	Pourcentage de hausse
	(millions de dollars canadiens)		
Équipement et machines	660	728	(10.0)
Matières premières et produits mi-ouvrés	1,821	1,937	(6.4)
Biens de consommation	1,263	1,342	(6.3)
Combustibles	237	245	(2.6)
Total des importations	3,981	4,252	(6.7)
Exportations par groupes	1965	1966	Pourcentage de hausse
	(millions de dollars canadiens)		
Biens de consommation	960	1,067	(11.1)
Équipement et machines	1,004	1,108	(10.3)
Matières premières et produits mi-ouvrés	1,245	1,371	(10.1)
Combustibles	5	5	
Total des exportations	3,214	3,551	(10.4)

TABEAU II
PRINCIPALES IMPORTATIONS SUISSES

	1965	1966	Pourcentage de hausse ou de baisse
	(millions de dollars canadiens)		
Total	3,981	4,252	+ 6.7
dont			
Machines non électriques	412	450	+ 9.4
Véhicules	313	311	— 6.1
Fer et acier	301	291	— 3.4
Combustibles et huiles minérales	250	258	+ 3.2
Machines et matériel électriques	187	206	+11.0
Métaux précieux, bijouterie et perles	128	156	+21.6
Produits chimiques organiques	129	136	+ 3.4
Plastiques	91	101	+10.6
Instruments d'optique et de médecine	78	99	+27.0
Céréales	81	97	+20.4
Cuivre	77	97	+26.6
Fruits	95	94	— 1.7
Viande	65	69	+ 6.5
Bois	64	65	+ 2.2
Vêtements	55	62	+13.0
Laine	57	59	+ 3.0
Bonneterie	50	57	+14.1
Papier et carton	50	55	+10.2
Livres, journaux, gravures, calendriers	47	58	+11.9
Caoutchouc	48	52	+ 7.7

p. 100), les bovins de boucherie, le lait condensé et en poudre, le beurre et le charbon (20 p. 100); le blé fourrager, les fruits, le tabac brut, le fer brut, les barres et les tuyaux de fer (compris dans le fer et l'acier), l'huile diesel, le plomb et le zinc bruts (moins de 20 p. 100). Les plus fortes baisses quant à la valeur en dollars ont affecté le charbon (8.7 millions de dollars du Canada), les tuyaux et les barres de fer (8.2 millions), le tabac brut (6.2

millions), le sucre granulé (4.5 millions) et l'huile diesel (7 millions).

Parmi les quatre grands groupes d'exportation, ce sont les biens de consommation qui ont augmenté le plus vite en 1966 (voir le tableau I). Les exportations suisses de machines non électriques, de montres, de produits chimiques, de produits sidérurgiques, de produits laitiers, de cotonnades et d'aluminium ont toutes dépassé la hausse moyenne de toutes

TABLEAU III
BALANCE COMMERCIALE DE LA SUISSE

	1963	1964	1965	1966	1967 (9 mois)
	(millions de dollars canadiens)				
Importations	3,497	3,885	3,982	4,251	3,305
Exportations	2,610	2,866	3,215	3,551	2,710
Déficit	887	1,019	767	700	595
Exportations exprimées en pourcentage des importations	74.6	73.8	80.7	83.5	82.1

TABLEAU IV
VENTES DU CANADA À LA SUISSE

	1965	1966		1965	1966
	(milliers de dollars canadiens)			(milliers de dollars canadiens)	
Total	27,095	31,010	Blocs, gueuses et brames de zinc	294	226
dont			Substances animales, glandes	207	247
Blé	6,626	6,241	Matériaux en caoutchouc ouvré	244	219
Profilés, barres, tiges de cuivre raffiné	3,432	3,383	Sarrasin		214
Caoutchouc plastique et synthétique	404	3,041	Lingerie pour dames	174	155
Pelletteries	1,764	2,527	Tissus à trame large	95	155
Articles et vêtements en fourrure	1,830	2,437	Graines d'herbe	151	149
Moteurs d'avion, ensembles et pièces	356	2,026	Acier en feuilles et en bandes	42	145
Instruments de navigation	630	1,639	Lentilles ophtalmiques, articles connexes	105	129
Moteurs d'automobiles et pièces	2,722	1,354	Peaux de bovins	85	127
Amiante	814	1,129	Matériel radiographique et connexe		127
Viande fraîche ou congelée	1,144	557	Saumon, entier, frais et congelé	59	115
Gueuses, lingots, grenaille, brames d'aluminium	179	524	Boissons alcooliques	94	80
Ordinateurs et pièces	457	411	Lait en poudre	45	64
Pâte de bois	488	379	Saumon en conserve	20	67
Papier journal		363	Homard	35	53
Pellicule et plaques photographiques	203	267			

Source: BFS.

les exportations: 10.4 p. 100. Les plus fortes hausses en valeur sont intervenues dans les groupes de machines non électriques (76.4 millions de dollars du Canada), les produits chimiques de tout genre (70 millions), les montres (63.1 millions), les textiles (23.5 millions), les produits alimentaires (18.2 millions), les machines électriques (14.5 millions), les instruments d'optique et de médecine (13 millions).

Orientation du commerce suisse

La Suisse traite surtout avec l'Europe. En 1966, 80 p. 100 des 4.25 milliards d'importations sont provenues de l'Europe et 66 p. 100 des exportations s'y sont écoulées. La

CEE a fourni 60 p. 100 des importations suisses en 1966, soit quatre fois plus que l'AELE, et a absorbé 38 p. 100 des exportations, soit deux fois autant que l'AELE. L'Allemagne est le principal fournisseur de la Suisse, ayant atteint en 1966 une proportion de 29 p. 100, et son plus grand débouché, ayant absorbé la même année 15 p. 100 des exportations.

Les États-Unis sont au quatrième rang des fournisseurs, ayant compté pour 9 p. 100 du total, et au deuxième rang des acheteurs, prenant 11 p. 100 des exportations suisses. Le Canada est au douzième rang des fournisseurs, ayant compté pour 0.93 p. 100 du total, et se classe treizième parmi les

débouchés avec un pourcentage de 1.55. Hormis les pays de l'Europe et les États-Unis, le Japon est le principal partenaire commercial, ayant fourni 1.42 p. 100 des importations suisses et acheté 2.04 p. 100 des exportations en 1966.

Les importations suisses en 1966 dépassaient de 6.7 p. 100 celles de 1965. Les importations provenant des autres pays de l'AELE ont augmenté de 12 p. 100 (deux fois la moyenne) et les importations en provenance de la CEE n'ont augmenté que de 3.7 p. 100 (la moitié de la moyenne). En même temps, les exportations suisses ont augmenté de 10.4 p. 100. Les exportations vers l'AELE se sont accrues de 9.3 p. 100 au regard de 5.5 p. 100 dans le cas de la CEE. La tendance à l'expansion du commerce entre la Suisse et les autres membres de l'AELE aux dépens des échanges avec la CEE s'est poursuivie en 1967. Les importations et les exportations en 1966 ont accusé un décroissement de 1 ou 2 p. 100 dans le commerce avec l'ensemble de l'Europe; en revanche, le commerce avec les États-Unis s'est accru légèrement.

La balance commerciale est négative entre la Suisse et la CEE, l'ensemble de l'Europe et les États-Unis, mais positive pour ce qui est des échanges avec tous les pays de l'AELE sauf la Grande-Bretagne, tous les autres continents et le Canada. Le total négatif de la balance commerciale est plus qu'annulé tous les ans par le tourisme, le revenu d'autre provenance et les virements nets de capital; il en résulte toujours une balance positive des paiements.

Le commerce canado-suisse

La balance commerciale entre la Suisse et le Canada favorise le plus souvent la Suisse. Les importations suisses de provenance canadienne au cours des dix années avant 1962 variaient entre 25 et 30 millions de dollars du Canada par an. Au cours des trois années suivantes, elles se sont acheminées vers le sommet de 1965: 42.4 millions, mais elles sont tombées à 39.6 millions en 1966 (d'après la statistique suisse). Les exportations suisses vers le Canada, qui dépassent d'ordinaire de 3 à 6 millions les importations de provenance canadienne, ont atteint en 1965 48.2 millions. Cependant, la Suisse a

vendu au Canada en 1966 pour 54,9 millions, lui infligeant un déficit de plus de 15 millions, le plus important de son histoire. Les principales exportations du Canada vers la Suisse sont indiquées au tableau IV (statistique du BFS fondée sur les valeurs f.o.b.).

La Suisse est un marché restreint, mais très évolué, très industrialisé et

très riche; le niveau de vie y est élevé et il n'y a pas de restrictions de monnaie ou de change. Il existe une demande à l'égard de presque tous les articles de bonne qualité qui se vendent à des prix compétitifs. Voici quelques-uns des produits que les exportateurs canadiens devraient pouvoir écouler en Suisse.

POSSIBILITÉS D'EXPORTATION

Poisson et crustacés, frais, congelés et en conserve
Viande, notamment le bœuf congelé, mais aussi les boyaux, les vessies et les abats
Graines oléagineuses et graines de moutarde
Graines d'herbe et de fétuque
Épicerie, surtout les spécialités et les confiseries
Tabac
Blé, avoine et orge
Matières premières pour les industries chimiques et pharmaceutiques, glandes et organes d'animaux, soufre et caoutchouc synthétique
Matériaux pour habitations préfabriquées, pâte et kraft
Amiante, aciers spéciaux, cuivre, plomb, aluminium, zinc et nickel

Matériel militaire
Pièces et accessoires d'automobile, chasse-neige, matériel de déneigement, matériel de terrassement, tracteurs et instruments agricoles
Fibres synthétiques, gaines, vêtements d'enfant et de sport
Fourrures brutes et vêtements de fourrure
Objets d'artisanat et articles de sport (seul le matériel de hockey a été exploité intégralement jusqu'ici)
Lampes à arc et infrarouge
Calculatrices et autres machines de bureau
Systèmes de chauffage pour habitations
Matériel de formation professionnelle (notamment pour les agences de l'ONU à Genève).

Les droits de douane sur plus de la moitié des exportations canadiennes vers la Suisse seront réduits par étapes grâce aux négociations fructueuses du Kennedy Round dans le cadre du GATT.

Conséquences du Kennedy Round

Quelques exportations canadiennes importantes entrent déjà en franchise ou sont sujettes à un droit minime qui sera réduit faiblement ou pas du tout. Les barres, les tiges et le fil de cuivre, l'amiante, le nickel, le bois non dégrossi (scié en longueur, tranché ou déroulé), les aciers d'alliage ou à haute teneur en carbone, les pièces de monnaie, les boissons alcooliques et le blé, l'avoine, la viande, les graines oléagineuses et autres, les boyaux, les vessies et les estomacs, les peaux brutes font partie de ce groupe.

Les concessions tarifaires devraient influencer sensiblement sur les ventes canadiennes de plomb, de cuivre et de zinc non ouvrés et de rebuts, de caoutchouc plastique et synthétique et d'instruments électriques et électroniques.

Les réductions tarifaires stimuleraient fortement le commerce des voitures automobiles, des vêtements de fourrure (la réduction était de 1,200 à 1,000 francs suisses par 100 kilos), des machines de terrassement et des chasse-neige (les droits de 15 à 60 francs suisses par 100 kilos ont été réduits de moitié), de la pâte de bois (la réduction de 5 à 4 francs suisses et de 7 à 4 francs suisses par 100 kilos aidera au Canada à concurrencer les exportateurs de l'AELE tels que la Finlande), des calculatrices et des machines statistiques, des caisses enregistreuse, des moteurs, des articles de sport, des produits en caoutchouc vulcanisé, des pellicules, des glandes et autres organes, de l'aluminium non ouvré, du poisson et des gaines.

Les portes de la Suisse sont toutes grandes ouvertes aux exportateurs canadiens qui viennent en quête de commandes et les possibilités sont meilleures que jamais.



Voici le comptoir de la boulangerie dans un des autoservices modernes de la Suisse. Le niveau de vie élevé est propice aux exportations canadiennes.





Voyages d'affaires à l'étranger

En affaires rien ne vaut une visite personnelle et, dans le cas des marchés étrangers, c'est un moyen indispensable. Des spécialistes peuvent vous aider à organiser et à mettre à exécution un voyage d'affaires fructueux, quelle que soit votre destination.

M^{lle} O. MARY HILL, Rédactrice de «Commerce extérieur».

C'ÉTAIT le premier voyage d'affaires que M. Louis Dupont devait faire à l'étranger à titre de directeur des exportations; il s'agissait d'une tournée de trois mois durant lesquels il visiterait quinze pays. Il avait fait des préparatifs minutieux, pris tous les renseignements possibles sur les pays qu'il allait visiter, fixé les rendez-vous nécessaires et fait ses malles avec grand soin.

Pourtant, il avait oublié une chose. Il n'avait pas compté sur la fatigue. Au bout de deux mois, durant lesquels il avait visité douze pays, son énergie s'épuisait. Pour ne pas perdre de temps, il avait décidé de voyager durant les fins de semaines, ce qui ne lui permettait pas de se reposer, ni même de réfléchir. Par conséquent, il perdait de son efficience à mesure que s'accroissait son épuisement.

Par contraste, voyons un peu le cas de M. Léo Dupuis. En Jamaïque, où il passait trois semaines de vacances, il a décidé, au cours de la dernière semaine de son séjour, de laisser tomber le golf pour essayer de brasser des affaires. Sans avis préalable, il a rendu visite au délégué commercial du Canada à Kingston qui a finalement réussi à lui obtenir quelques rendez-vous. Mais M. Dupuis n'avait pas d'échantillons ni de catalogues, il n'avait pas calculé les prix c.a.f. Kingston et ne savait même pas s'il pouvait fournir les marchandises requises ou quand il pourrait le faire. Son peu d'effort n'eut guère de résultat.

Prenons maintenant le cas de M. Lionel Durant. Ayant pris rendez-vous

avec un bon nombre d'hommes d'affaires de Scandinavie, il est parti au plein milieu de la saison d'été sans se soucier de réserver un logement, comme on lui conseillait de le faire. Comme il n'y avait pas de chambres d'hôtel disponibles, il a dû écourter sensiblement son séjour. Quant à M. Léon Dubois qui, lui, désirait visiter le Moyen-Orient, il avait bel et bien réservé son logement et fixé ses rendez-vous. Toutefois, ayant négligé de se renseigner sur les coutumes des commerçants arabes, il a commis plusieurs faux pas.

Façon de s'y prendre

Ces quatre exemples démontrent bien qu'il faut connaître la façon de s'y prendre pour préparer et mener à bonne fin un voyage d'affaires à l'étranger. Toutefois, les hommes dont on vient de parler ont une qualité qui manque à leurs confrères casaniers: le courage, qui leur permet de s'aventurer hors du chemin tout tracé. Ils ont compris que, pour bien réussir, l'exportateur doit, tôt ou tard, se familiariser avec les marchés extérieurs, et, en voyageant à l'étranger, ils ont acquis des connaissances qu'ils n'auraient pu obtenir autrement.

L'exportateur qui en est à son premier voyage (et même les autres) peut s'adresser à des spécialistes. Parmi ceux-ci, notons les délégués commerciaux du ministère du Commerce postés dans divers pays d'outre-mer, les représentants au Canada des pays qu'il désire visiter, le personnel du bureau

central du ministère fédéral du Commerce et des organismes homologues dans chaque province, les confrères d'autres sociétés qui ont beaucoup voyagé, les agences de voyage et même l'employé de la bibliothèque municipale.

Quand vous serez en train de préparer votre voyage, l'une des premières démarches que vous devrez faire sera de vous mettre en communication avec le délégué commercial du Canada dans chaque pays que vous avez l'intention de visiter. Il peut beaucoup vous aider, pourvu que vous vous adressiez à lui en temps utile. Si vous arrivez à son bureau à l'improviste, comme l'a fait M. Dupuis, il ne pourra naturellement pas vous prêter le même concours que si vous l'aviez prévenu de votre arrivée. S'il dispose du temps voulu, le délégué sera en mesure de repérer à l'avance des débouchés propices pour vos produits, de fixer des rendez-vous avec des agents et des clients en puissance, de retenir, s'il le faut, les services d'interprètes, et de vous renseigner sur les coutumes commerciales et sociales en vigueur dans le pays en question. Il vous dira aussi quels sont les jours fériés, ce qui vous empêchera peut-être de passer une journée dans l'oisiveté à Karachi ou à Tokyo parce qu'on y célèbre une fête musulmane ou l'équinoxe du printemps.

Communiquez avec le délégué commercial

Cependant, le délégué commercial ne peut être d'aucune aide s'il n'a pas les renseignements nécessaires (sur votre produit, votre itinéraire, le genre

de clients et de représentation que vous préférez). Un bon moyen de lui faire connaître votre produit est de lui faire parvenir environ 25 exemplaires de vos brochures au sujet des ventes et des listes de prix. Il pourra les étudier et les distribuer à des agents ou clients éventuels. Il devra les recevoir au moins un mois avant votre départ du Canada. Il ne faudrait pas oublier de calculer les prix d'exportation pour chacune des régions en cause. Si vous voulez emporter des échantillons, informez-vous auprès du délégué commercial sur la méthode à suivre. Si ces échantillons n'ont aucune valeur commerciale, vous pouvez les lui remettre et il se chargera de les expédier; sinon, vous les confierez peut-être à un courtier qui pourra remplir les formalités douanières et payer les droits s'il y a lieu. Le Bureau des relations commerciales du ministère du Commerce à Ottawa est aussi en mesure de vous renseigner sur les règlements concernant les échantillons, car les règlements varient d'un pays à l'autre.

Consultez l'agence de voyage

Vient, ensuite, l'agence de voyage. C'est là qu'il faut s'adresser si votre entreprise ne dispose pas de personnel préposé à l'organisation des voyages à l'étranger des membres de la direction. Vous épargnerez ainsi du temps et de l'argent tout en conservant votre énergie. Ordinairement, les services qu'elle rend sont gratuits, car elle vit des commissions que les lignes aériennes, les autres compagnies de transport, les hôtels et les services de location d'automobiles lui donnent pour chaque nouveau client qu'elle leur amène. Vous pouvez même vous adresser à un agent spécialisé en voyages d'affaires; il y en a un à Montréal.

Voici les diverses façons dont une bonne agence de voyage peut vous aider:

1. L'agence est en mesure de tracer l'itinéraire le plus économique pour toute votre tournée. L'expérience et les relations de son personnel jouent ici un grand rôle. Supposons que Louis Dupont veuille aller en Australie et en Nouvelle-Zélande et que, un mois après son retour, il doive se rendre en Europe. L'agence lui indiquera que, pour un léger supplément, il peut revenir en avion en passant par l'Europe. Ou mettons qu'il se

rende à Rio de Janeiro, à Montevideo et à Buenos Aires; il lui en coûtera peut-être juste un peu plus, comme lui indiquera l'agence, de revenir par la côte occidentale de l'Amérique du Sud en s'arrêtant à Santiago, et même à Mexico. Pour les voyages internationaux, l'agent établit l'itinéraire en tenant compte de la distance en milles jusqu'au point le plus éloigné, de façon à permettre plusieurs arrêts le long du voyage. Par exemple, le voyageur qui part de Montréal pour se rendre à Rome peut visiter Copenhague, Prague et Vienne et revenir à Montréal par Madrid et Lisbonne pour le même prix que lui coûterait le trajet Montréal-Rome et retour. Il arrive que, dans certaines conditions, on puisse voyager en première classe à un prix légèrement supérieur à celui de la classe économique. L'agence est au courant du tarif.

2. L'agence vous fera gagner beaucoup de temps en s'occupant de détails comme les passeports et les visas. Sinon, vous seriez obligés d'écrire ou de vous rendre au bureau des passeports du ministère des Affaires extérieures à Ottawa. Quant aux visas, vous auriez à vous mettre en communication avec l'ambassade ou le consulat du pays que vous désirez visiter. Le personnel de l'agence vous conseillera aussi sur le genre de visa qu'il vous faut, qu'il s'agisse d'un visa spécial pour voyage d'affaires ou d'un simple visa de tourisme. Dans certains pays, on exige des visas spéciaux ou des documents similaires des visiteurs qui emportent avec eux des échantillons dans l'intention de conclure des marchés pendant leur séjour.

3. L'agent vous conseillera sur le genre d'inoculations qu'il vous faudra subir en plus du vaccin obligatoire contre la variole. En se tenant en communication avec le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social, il connaît les nouvelles exigences de chaque pays. Il pourra vous rappeler qu'il est bon que vous receviez le plus tôt possible une série de piqûres (comme le TABT par exemple) afin de ne pas arriver outre-mer avec un bras enflé ou qui démange. Si vous comptez beaucoup voyager, assurez-vous que vous êtes toujours en règle à cet égard.

4. L'agent dressera un itinéraire des plus commodes pour vous éviter

l'épuisement avant la fin du voyage. Il y prévoira des périodes de repos, et, en particulier une pause au milieu du voyage qui vous permettra de vous détendre, de réfléchir et peut-être de rédiger vos rapports. Il est arrivé qu'un homme d'affaires qui venait de passer plusieurs jours à négocier des contrats à Georgetown (Guyane) a fait savoir à son agence de voyages qu'il se proposait de ralentir le rythme de sa tournée en passant la fin de semaine à cet endroit. L'agence de voyage lui a proposé de se diriger plutôt vers la Barbade où l'atmosphère était plus calme et qui se trouvait précisément sur son chemin de retour.

Un agent prévoyant vous proposera d'arriver au pays de destination tôt durant la fin de semaine, pour permettre à votre organisme de s'adapter avant que vous vous attaquiez au travail régulier le lundi matin. Il vous conseillera aussi d'éviter les déplacements trop nombreux au cours d'une même semaine.

5. L'agent choisira des hôtels à votre intention et y retiendra des chambres à votre nom. Il vous fera même réserver des autos de location. Règle générale, il vous conseillera de séjourner toujours dans des hôtels de premier ordre, surtout lorsque vous allez en Amérique latine ainsi qu'en Moyen et en Extrême-Orient où l'on accorde une importance primordiale au prestige. De plus, ces hôtels peuvent vous fournir l'occasion de rencontrer d'autres hommes d'affaires en tournée qui vous donneront des conseils, ainsi que des représentants de l'économie régionale.

6. L'agent prendra une assurance-voyage et une assurance-bagages en votre nom, ce qui est très utile.

7. Il peut diminuer vos frais de déplacement en vous conseillant de voyager pendant la morte saison lorsque c'est possible.

Quant aux voyages en Europe, l'agence vous proposera peut-être de les faire au moment des foires et des expositions commerciales, ce qui vous fournira l'occasion de faire des rencontres utiles.

Renseignez-vous

Pendant que l'agence de voyages s'occupe de tous ces détails, vous pouvez vous préparer d'une autre façon.

Le présent article est tiré d'une série «À la conquête des marchés du monde» publiée sous forme de volume en vente à \$2.50 l'exemplaire chez l'Imprimeur de la Reine à Ottawa et dans les librairies du Gouvernement fédéral.

Le directeur d'une entreprise d'exportation de Montréal qui doit se déplacer fréquemment dans l'exercice de ses fonctions affirme qu'un voyage d'affaires réussi commence par la visite d'une bibliothèque. On vous y indiquera les différentes sources de renseignements disponibles sur l'histoire de chacun des pays que vous avez l'intention de visiter, sur la composition de leur population et les us et coutumes des différents groupes, leur religion, leur économie, leur commerce et sur les différents problèmes auxquels doivent faire face les habitants. Il sera d'autant plus nécessaire de s'informer que le pays renfermera des éléments disparates. Afin de pouvoir causer avec les gens lors de votre arrivée, renseignez-vous au sujet de leurs héros nationaux, de leurs étoiles du sport et des attractions pour touristes. Notre Montréalais a l'habitude de noter ces quelques renseignements afin de se les rappeler en temps et lieu.

Un des directeurs d'une entreprise de Vancouver, qui a fait un long voyage au Brésil, m'a révélé qu'il s'était préparé en s'adressant d'abord au Consulat du Brésil et en s'entretenant avec les représentants de ce pays. Il s'est ensuite rendu à la bibliothèque municipale où il a emprunté plusieurs livres traitant des différents aspects du Brésil. Puis (il avait bien de la chance!) sa femme et sa secrétaire, ayant examiné tous ces ouvrages, lui ont indiqué les passages susceptibles de l'intéresser particulièrement. Il a ensuite lu ces articles et pris des notes. Si vous vous attendez à visiter certains pays plus tard, commencez dès maintenant à constituer un dossier de tous les articles intéressants à ce sujet que vous trouverez au cours de vos lectures. Ainsi, lorsque vous pré-

parerez votre voyage, vous pourrez y recourir et les étudier.

Articles à prendre avec soi

Les hommes d'affaires qui voyagent régulièrement emportent généralement un certain nombre d'articles d'usage courant pour eux et d'autres objets très utiles; en voici quelques-uns:

1. De la papeterie avec l'en-tête de leur société pour écrire des mots de remerciement, des cartes de visite, etc.
2. Des cartes d'affaires en grande quantité. Ils en donnent chaque fois qu'ils font une visite.
3. Des carnets pour noter les points saillants des entrevues, des adresses, les demandes de renseignements supplémentaires.
4. Des petits cadeaux comme des stylos, des règles et d'autres objets de peu de valeur, sur lesquels apparaît le nom de leur firme. Les hommes d'affaires étrangers apprécient ces dons encore plus que les Canadiens.
5. De nombreuses photographies de passeports (même jusqu'à une douzaine) pour obtenir des visas de sortie, etc.
6. Un dictaphone portatif et les accessoires qui s'y rapportent, s'ils ont l'intention de faire des rapports tout au long de leur voyage et d'expédier ces bandes magnétiques à leur bureau central pour les faire transcrire.
7. Des photographies de leur établissement qui en font voir les dimensions, le plan et d'autres détails, ainsi que des copies des renseignements publicitaires qu'ils distribuent au Canada. Ces documents peuvent se révéler d'une valeur inestimable en leur attirant l'attention favorable d'une agence importante et influenceront peut-être leur client dans ses achats.

Déplacements à l'étranger

Les deux premières choses que vous devez faire lorsque vous arrivez dans une ville étrangère sont de vérifier vos rendez-vous et de rendre visite au délégué commercial. (S'il a fixé lui-même les rendez-vous, les fonctionnaires de son service effectueront le contrôle pour vous.) Ce dernier examinera avec vous votre program-

me, il vous renseignera sur les habitudes particulières de la région au point de vue social ou commercial, il vous indiquera les heures d'ouverture et de fermeture des bureaux ainsi que les congés et il peut vous aider à trouver un interprète si c'est nécessaire. Un homme d'affaires canadien m'a révélé qu'il a une habitude que d'autres devraient adopter. Il envoie au délégué commercial des copies de toute la correspondance qu'il entretient avec les entreprises et les particuliers de la région dont il s'agit. Puis, lorsqu'il arrive dans le pays en cause, il examine cette correspondance, pour se rappeler les noms et les transactions qui importent.

La façon de procéder pour les visites d'affaires en Amérique du Nord ne convient pas nécessairement en Amérique latine, au Moyen et en Extrême-Orient ni parfois même en Europe. La langue n'est qu'une des nombreuses différences à relever; si vous ne parlez pas celle du pays, apprenez au moins, à l'aide d'un recueil d'expressions, quelques formules de politesse. Cela mettra plus de chaleur dans les conversations.

Les visites d'affaires, dans plusieurs de ces pays, sont beaucoup plus officielles et se font beaucoup plus lentement que dans notre pays. (Ces formalités portent même sur le vêtement; quelle que soit la température, portez un veston.) Si, au Canada, vous avez l'habitude de faire cinq ou six visites d'affaires au cours de la même journée rappelez-vous que, dans ces pays, il ne sera pas possible d'en faire plus de deux ou trois. Un commerçant montréalais affirme à propos de ses visites en Extrême-Orient: «On y aime les affaires et considère ce travail comme une activité intéressante; les Orientaux ne voient pas la nécessité d'en venir rapidement à une entente.» N'oubliez pas de serrer la main de vos hôtes en entrant et en sortant du bureau. En plusieurs endroits, on juge qu'il est grossier de commencer à parler d'affaires aussitôt après être entré; il faut d'abord observer les formalités préliminaires. A Tai-Wan, par exemple, il faut boire une tasse de thé à chaque visite et causer un peu; c'est à ce moment que vos connaissances sur le pays seront utiles. Parfois, la personne avec qui vous avez pris rendez-vous sera accompagnée de plusieurs de ses adjoints qui assiste-

ront, eux aussi à l'entrevue. Si les déplacements dans une ville semblent compliqués, louez un taxi pour la journée entière. Le personnel de votre hôtel vous en proposera ou même vous en réservera un.

De l'avis général des voyageurs d'expérience, un voyage d'affaires, surtout le premier, ne devrait jamais durer plus de deux mois, ni exiger des déplacements dans plus de six ou sept pays. C'est l'erreur qu'a commise Louis Dupont. Prévoyez des moments de repos dans votre programme; dans les pays tropicaux, rappelez-

vous qu'on fait la sieste au milieu de la journée et observez cette coutume vous-même.

Faites l'effort nécessaire

Lorsque votre voyage est terminé et que vous êtes de retour à votre bureau, surchargé de travail, n'oubliez pas de continuer à entretenir vos relations. Expédiez diligemment vos cartes de remerciement, envoyez les brochures et les renseignements que vous avez promis, restez en contact avec le délégué commercial, avec vos agents et avec vos gros clients.

De cette façon, votre voyage a de bonnes chances de porter fruits.

«Notre maison n'a jamais manqué de récupérer ses frais de déplacement», m'a déclaré récemment le directeur d'une entreprise d'exportation. Les voyages permettent d'établir des contacts personnels et fournissent la meilleure occasion de démontrer aux clients étrangers l'utilité d'un produit et le rôle qu'il pourrait jouer dans l'économie de leur pays. C'est le meilleur moyen de prendre connaissance des marchés. Alors, pourquoi ne pas faire l'effort vous aussi? ●

Le groupe de la Banque Mondiale en Afrique

EN VINGT ANS, le groupe de la Banque Mondiale a prêté 1,600 millions de dollars à des pays africains, soit \$5.80 par tête d'habitant. Ce montant est plus élevé que celui qu'il a accordé à l'Asie ou au Moyen-Orient mais inférieur aux sommes prêtées aux pays de l'hémisphère occidental. De tous les prêts fournis à l'Afrique, 1,4 milliard de dollars venaient de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, 221 millions de dollars de l'Association internationale de développement (prêts de faveur) et 30 millions de dollars de la Société financière internationale, le tout devant être investi dans des industries locales. Par l'intermédiaire de ses missions permanentes à Abidjan (Côte-d'Ivoire) et à Nairobi, le groupe de la Banque Mondiale travaille en étroite collaboration avec les gouvernements africains en matière d'administration de ces fonds.

Un des besoins vitaux de l'Afrique est le transport. Le continent tout entier a un réseau de chemins de fer de 50,000 milles, soit l'équivalent de celui de la France, et environ 30,000 milles de routes revêtues, à peu près le même chiffre que celui de la Belgique. Avec la croissance de l'industrie, l'importance dans le commerce des produits primaires en vrac et la transition vers une économie de marché dans le domaine de l'agriculture, le groupe de la Banque Mondiale attache une importance primordiale au financement des projets relatifs au transport. Parmi ceux-ci on peut noter:

● Soudan—70 millions de dollars pour le développement et la modernisation des routes et des cours d'eau.

● Afrique de l'Est—62 millions de dollars à la East African Common Services Authority pour l'amélioration de son réseau de chemins de fer et des ports de haute mer.

● Algérie—50 millions pour la construction d'un oléoduc destiné à transporter le pétrole de Hassi Messaoud en Algérie à la Méditerranée.

Des 722 millions de dollars que le groupe de la Banque Mondiale a prêtés à l'Afrique pour des projets relatifs au transport, 104 millions seulement venaient de l'A.I.D.

La deuxième priorité établie par le groupe de la Banque Mondiale pour l'Afrique est l'accroissement de l'énergie électrique. L'Afrique, bien que dotée de peu de charbon et de pétrole dans la plupart des régions du continent, a un potentiel hydro-électrique énorme. Parmi les projets entrepris dans douze pays on peut citer les suivants: le barrage Kariba sur le fleuve Zambèze (87 millions de dollars); le barrage Volta au Ghana (47 millions de dollars); le barrage Kainji sur le fleuve Niger (82 millions de dollars) et la petite station génératrice au diesel de 12,000 kW. installée à Freeport au Sierra Leone. La Electrical Supply Commission de l'Afrique du Sud a obtenu quatre prêts dont le montant dépasse les 90 millions de dollars.

L'agriculture n'est pas oubliée et les 139 millions qui ont été prêtés à ce secteur ne reflètent pas exactement l'importance que le groupe de la Banque Mondiale y attache. En fait, bon nombre des projets de barrages et de routes mentionnés précédemment ont eu une influence bénéfique directe sur l'agricul-

ture. Des prêts ont été consacrés à des initiatives comme l'irrigation dans la région du Nil Bleu au Soudan (48 millions de dollars), le financement d'une ferme coopérative en Tunisie (18 millions de dollars) et le développement de la culture des plantations au Cameroun.

Le développement industriel a bénéficié de 223 millions de dollars en prêts accordés par le groupe de la Banque Mondiale. La plupart de ces prêts venaient de la B.I.R.D. et avaient trait à des projets miniers: du fer en Mauritanie, du manganèse au Gabon, de la potasse au Congo et j'en passe. Certains fonds ont été dirigés vers des sociétés de financement des développements comme ce fut le cas en Éthiopie, au Maroc et en Tunisie. En matière de développement industriel, la Société internationale de financement a deux fonctions principales. Tout d'abord, elle examine et surveille les projets qui peuvent relever des trois membres du groupe et deuxièmement, c'est la seule institution qui traite directement avec des entreprises privées. Les 30 millions de dollars accordés par la S.F.I. à l'Afrique ont été attribués à cinq sociétés s'occupant du financement des développements, à quatre entreprises textiles, deux fabricants d'engrais, une compagnie sucrière, une entreprise de transformation et de mise en boîtes de denrées alimentaires, une usine de pâtes et papiers et un grand hôtel.

Le groupe de la Banque Mondiale a également contribué pour 22 millions de dollars au développement des télécommunications, 67 millions de dollars à l'éducation et 40 millions de dollars consacrés à l'expansion générale. ●

Une mission relative aux biens d'équipement visite l'Europe de l'Est

Une mission commerciale qui a visité l'Europe de l'Est au mois de septembre dernier a découvert d'intéressantes possibilités commerciales dans cinq pays qui font partie de ce bloc. Le secrétaire de la mission fait un rapport sur les liens qui ont été établis et donne des indications sur la façon dont des entreprises canadiennes peuvent tirer profit des possibilités qui se présentent.

M. R. C. WALLACE

Chef de la Division du matériel mécanique et du génie

UNE MISSION commerciale composée de six personnes et organisée par le ministère du Commerce a visité l'Europe de l'Est au mois de septembre dernier. Ayant comme objet l'étude du secteur des biens d'équipement et des services d'ingénieurs, cette mission s'est rendue en Bulgarie, en Tchécoslovaquie, en Hongrie, en Roumanie et en Yougoslavie. Elle fut organisée surtout afin d'essayer de tirer profit des possibilités en pleine croissance qui existent en Europe de l'Est pour la vente de biens d'équipement et de services d'ingénieurs. En pratique, cette mission devait découvrir et tenter d'exploiter les secteurs où le commerce est possible et examiner les méthodes employées dans l'achat et la vente de produits, d'équipements et de services dans la région.

Dans chacun des pays visités, les délégués commerciaux canadiens avaient prévu un programme très serré de rendez-vous en coopération étroite avec les Chambres de commerce. Ce programme visait à donner la possibilité aux membres de la mission de rencontrer d'abord les dirigeants des Chambres de commerce afin d'être mis au courant de leurs responsabilités et de leurs liens avec toutes les autres organisations du pays. Après ces entretiens préliminaires, on

avait prévu des rencontres entre les membres de la mission et les représentants d'organisations d'import-export, des directeurs d'entreprises, d'organisations techniques, etc. Ces entretiens avaient lieu soit sur une base individuelle soit en groupe. Cette façon de procéder fut certainement profitable pour la mission car on lui donnait ainsi la possibilité de parler d'un grand nombre de sujets et de domaines tout en faisant participer tous ses membres au maximum.

La Chambre d'économie de la Yougoslavie et les Chambres de commerce des quatre autres pays sont des institutions publiques qui représentent les intérêts de toutes les organisations s'occupant du commerce extérieur. L'adhésion à la Chambre est obligatoire pour toutes les organisations d'import-export, entreprises industrielles, associations techniques, etc.

Une des tâches principales des Chambres de commerce est d'établir et de stimuler les contacts personnels directs entre les membres et les acheteurs et vendeurs étrangers de tous genres de produits. Dans chaque pays, le ou la secrétaire de la branche nord-américaine de la Chambre de commerce a consacré tout le temps nécessaire afin de s'assurer que la mission a pu tirer profit au maximum de la

visite. Au besoin, le secrétaire a également rempli les fonctions d'interprète.

Des réformes économiques

Au cours des séances d'information organisées par les Chambres, les membres de la mission ont appris qu'on a prévu ou déjà mis en application des réformes économiques qui auront vraisemblablement des répercussions importantes sur les activités commerciales d'un grand nombre d'entreprises de premier plan. Au début, un nombre limité d'organismes d'État s'occupaient de tout le commerce d'importation et d'exportation et chaque organisme avait le monopole d'une certaine gamme de produits. Les réformes économiques introduisent un assouplissement de la direction centrale des économies de ces pays et font place dans une certaine mesure au concept du profit et à d'autres aspects de l'économie de marché. Les directions des entreprises industrielles auront plus d'autonomie et dans certains cas celle-ci sera même étendue aux opérations du commerce extérieur. Par conséquent, l'avenir réserve une participation plus directe aux échanges avec l'étranger de la part des grandes entreprises et associations industrielles qui ne seront donc plus soumises à l'autorité des anciennes compagnies commerciales autocratiques.

La Yougoslavie en particulier a procédé à une réorganisation complète de son économie. Les organismes de

Les membres de la mission

M. A. Boehm
Directeur
International Business Development
Surveyer, Nenniger & Chenevert Inc.
Montréal (Québec)

M. W. A. Devereaux
Montreal Engineering Company Limited
Montréal (Québec)

M. R. Langen
Président et directeur des ventes
H. J. Langen & Sons Canada Limited
Weston (Ontario)

M. R. P. Vaughan
Directeur des ventes et services
Dominion Engineering Works Ltd.
Montréal (Québec)

M. F. M. Trasler
Directeur des exportations
Canadian Allis-Chalmers Limited
Montréal (Québec)

M. R. C. Wallace
Secrétaire de la mission
Chef de la Division du matériel mécanique et du génie
Ministère du commerce
Ottawa (Ontario)

Ils ont visité:

Belgrade et Zagreb en Yougoslavie
Brno et Prague en Tchécoslovaquie
Budapest en Hongrie
Bucarest en Roumanie
Sofia et Plovdiv en Bulgarie

commerce extérieur n'ont plus un monopole et en fait n'importe quelle entreprise yougoslave qui satisfait à certaines exigences peut procéder à des échanges avec l'étranger. Les autres pays de l'Europe de l'Est sont soit sur le point d'introduire de nouvelles mesures économiques soit à une étape critique de la transition d'une économie fortement centralisée à un système d'administration plus flexible. Par conséquent, un nombre limité d'entreprises industrielles de certains de ces pays sont autorisées à traiter directement avec des sociétés étrangères.

En vertu du nouveau système introduit en Yougoslavie, les entreprises d'import-export pourront faire office d'agents pour les fournisseurs étrangers. Dans chaque cas, ces entreprises ne pourront représenter qu'un nombre limité de firmes étrangères pour des genres précis d'équipement, de services et de produits. De cette façon, l'acheteur (ou l'utilisateur final) pourra obtenir des offres compétitives de la part d'un certain nombre de fournisseurs étrangers par l'intermédiaire de différentes agences d'import-export.

Pour de l'équipement plus complexe et des usines complètes, qui nécessitent des négociations très techniques entre le fournisseur et l'acheteur, les

formalités seront simplifiées grâce à des contacts directs avec les fabricants reconnus ou des bureaux d'ingénieurs-conseils.

Licences et entreprises en participation

Depuis la fin de la guerre, les pays examinés dans le présent article ont donné une priorité à l'expansion industrielle dans leurs plans de développement économique. Cette expansion a été facilitée par une collaboration avec les fabricants étrangers et de grandes quantités de matériel ou des parties d'usines ont été achetées directement dans le monde occidental. Au cours des dernières années, cette collaboration a pris des formes nouvelles. Beaucoup de produits occidentaux sont maintenant fabriqués en Europe de l'Est grâce à des licences et tout récemment, des entreprises industrielles de l'Europe de l'Est et de l'Ouest ont commencé à collaborer à des entreprises en participation dans un certain nombre de secteurs industriels. Ces entreprises font intervenir des ventes de biens d'équipement ainsi qu'une collaboration en matière technique, administrative et commerciale. L'achat de licences d'origine occidentale est devenu une activité importante et des

sommes d'argent considérables ont été consacrées à cette fin. Les entreprises canadiennes feraient bien d'examiner attentivement des échanges de ce genre.

En un mois, il ne fut pas possible d'étudier en profondeur les possibilités du marché mais les membres de la mission ont estimé qu'ils ont pu recueillir suffisamment de renseignements et qu'on leur a signalé suffisamment d'occasions pour motiver une étude complémentaire, de préférence de la part d'entreprises individuelles intéressées à étudier des possibilités précises d'une façon plus complète. Mais maintenant déjà, des produits et des installations font l'objet d'examens et d'appréciations pour être intégrés à des plans économiques qui seront mis à exécution au cours des années 70.

Revue des possibilités

Voici une liste, qui est loin d'être complète, des possibilités dont nous avons discuté au cours de notre séjour là-bas.

Installations touristiques—Tous les pays ont montré un grand intérêt pour une aide technique et financière destinée à développer l'industrie du tourisme. On pense plus spécialement à la construction d'hôtels modernes de

première classe et à des motels et autres endroits de villégiature qui pourront exercer un attrait sur les visiteurs venant de toutes les parties du monde. Des progrès considérables ont été réalisés et quelques grandes chaînes d'hôtels ont prévu la construction ou sont en train de construire de nouveaux hôtels dans ces pays. Les chambres de commerce de tous les pays visités seraient heureuses d'entrer en contact avec des organismes ou groupes canadiens s'intéressant au développement de l'industrie touristique en Europe de l'Est.

Industrie de l'aluminium—Plusieurs de ces pays ont d'importants gisements de bauxite mais des ressources énergétiques bon marché très limitées. Ils sont tous intéressés à développer ce secteur industriel mais ont l'intention de se concentrer surtout sur des installations de laminage et d'extrusion plutôt que d'essayer de mettre sur pied leurs propres usines pour la fabrication de l'aluminium.

Usines complètes pour produits alimentaires—Bien que la plupart des pays aient leurs propres usines pour la fabrication de certains genres de matériel utilisés dans les conserveries et autres usines de transformations alimentaires, ils ont tous exprimé leur intérêt pour l'obtention de renseignements sur l'équipement disponible au Canada. Ils aimeraient surtout avoir des usines complètes qui assureraient une plus grande production et une rentabilité accrue. Ils aimeraient également fabriquer des produits qui se conservent plus longtemps de sorte qu'ils pourraient accroître leurs ventes à l'étranger, surtout en Europe occidentale. Les usines actuelles furent établies surtout afin de satisfaire aux besoins du marché et du consommateur local qui fait encore généralement ses achats tous les jours car peu de familles ont les appareils ménagers nécessaires pour conserver les aliments pendant une certaine période. Les usines alimentaires existantes ne sont pas entièrement automatisées surtout en ce qui concerne le dernier stade de l'emballage en cartons des produits. Toutefois, on n'a pas marqué un intérêt particulier pour la modernisation de ces usines mais on a surtout prévu la mise en route d'installations entièrement nouvelles. Il faudra faire appel à des techniques d'avant-garde

et à une automatisation poussée si l'on veut réduire les frais, augmenter la production et améliorer la qualité du produit. Pour cette raison, ce secteur pourrait offrir les plus grandes possibilités aux fournisseurs canadiens de services et d'équipement. Il faudrait pourtant qu'on adopte le procédé du consortium car une seule entreprise canadienne ne peut pas fournir tout le matériel nécessaire à des usines de transformation de viandes, de légumes, de fruits et de jus de fruits qui sont les secteurs auxquels ces pays s'intéressent plus particulièrement.

Équipement agricole—Un intérêt tout à fait spécial fut exprimé pour les réalisations canadiennes dans le domaine de l'équipement agricole. Les grandes entreprises agricoles d'État veulent les machines et installations les plus modernes et les plus rentables.

Industrie forestière—Il s'agit également d'un secteur intéressant. Au cours de réunions avec les institutions d'État s'occupant du commerce extérieur, il a été question des méthodes canadiennes d'exploitation forestière, d'usines de pâtes et papiers, de fabriques de carton, de carton doublure, de papiers spéciaux et de papier à écrire, d'équipement de fabrication, etc. et on a demandé de la documentation sur le matériel disponible au Canada. Tous les pays en cause ont mis l'accent sur le fait que leurs économies ne peuvent pas justifier des usines aussi grandes que celles existant au Canada et ils seraient dès lors surtout intéressés par des installations de petite ou moyenne

importance. L'équipement actuellement utilisé est d'origine européenne et les fournisseurs canadiens auraient à faire face à une forte concurrence de la part de ces sources établies. Tous les pays ont pourtant exprimé un très grand intérêt pour les techniques canadiennes qui permettent d'obtenir un plus grand rendement et une production accrue par dollar investi surtout dans le domaine de l'équipement utilisé dans l'exploitation forestière. Au sein des organisations commerciales, la responsabilité de l'achat du matériel forestier incombe aux distributeurs de matériel agricole mais les usines de transformation tombent dans le secteur chimique ou celui du génie civil.

Turbines hydro-électriques—On s'intéresse également aux grandes turbines hydro-électriques. Un certain nombre d'entreprises dans ces pays et en particulier l'usine Skoda en Tchécoslovaquie ont mis au point et fabriqué leurs propres turbines hydrauliques. Mais à cause du potentiel hydro-électrique assez limité, la majorité des unités produites sont de dimensions relativement modestes. On projette deux ou trois grands travaux d'aménagement hydro-électrique sur le Danube et pour cette raison on aimerait envisager la construction de turbines de plus grande puissance. Les organismes de génie civil et de fabrication ont exprimé leur préférence pour une forme d'accord qui comprendrait une licence permettant une collaboration dans la conception et spécifiant qu'une partie de l'installation serait construite dans le pays même.

Fabrication du fer et de l'acier—Tous les pays projettent de développer leur industrie sidérurgique et aimeraient obtenir des renseignements techniques sur de l'équipement relatif à la fabrication et à l'utilisation de grenailles dans la production de l'acier, du matériel de laminage (à chaud et à froid) de métaux ferreux et non ferreux, des usines de tubes, du matériel de galvanisation et de peinture, etc. Toute installation de ce genre serait prévue pour une période se situant après 1969 mais on aimerait avoir la possibilité d'en discuter immédiatement afin de pouvoir inclure tous les renseignements dans les programmes à longue échéance.

Vous exportez?

Lorsque vous préparez vos expéditions pour l'étranger, rappelez-vous les avantages du transport par unités. En liant une charge de marchandise à une palette avec des feuillards d'acier ou du ruban renforcé, vous pouvez accéder aux avantages de l'unité de transport. Les palettes en bois sont les plus communes et quelques genres d'usage courant sont censés être non récupérables. Mais il faut s'assurer que les liens soient solides et que la palettisation soit efficace pour éviter les avaries résultant du mouvement du navire et de la vibration constante.

Accords de licence—Les bureaux d'ingénieurs-conseils indépendants et les principales organisations de commerce extérieur qui ont établi des groupes s'occupant d'études techniques ont exprimé de l'intérêt pour des accords de licence afin de pouvoir introduire la technologie nord-américaine dans le développement d'usines de fabrication et de transformation comme par exemple pour les pâtes et papiers, les turbines hydrauliques et les installations de recherche de procédés. En plus, ils se sont montrés désireux de rencontrer des ingénieurs-conseils ou des fabricants qui ont une certaine expérience dans d'autres domaines. Ils s'intéressent non seulement à des nouveaux secteurs mais également à la technologie relative à des genres de machines qui existent déjà sur le marché mais qui pourraient contribuer à une plus grande production et à un rendement accru.

Entreprises en participation—Il a été beaucoup question, en plus des besoins bien déterminés de ces pays, de la possibilité que des sociétés canadiennes participent à des entreprises d'ingénierie ou de fabrication dans les pays tiers. Tous les pays consultés ont manifesté de l'intérêt dans des projets communs en matière de services d'ingénieurs-conseils, de livraisons de matériel et de projets de construction.

Le financement est important

Une considération très importante aujourd'hui dans le développement des exportations de biens d'équipement dans de nombreuses régions du monde est le financement et les pays de l'Europe de l'Est ont toujours été et continuent d'être d'importants utilisateurs des facilités de crédit à moyen et à long terme offertes par les entreprises occidentales. Le Canada, bien sûr, accorde des crédits et des assurances de crédit et la Société d'assurance des crédits à l'exportation prendra maintenant en considération les demandes de crédits et d'assurances de crédit qui s'étalent sur une durée dépassant cinq ans pour les ventes de matériel et biens d'équipement aux pays de l'Europe de l'Est.

Les membres de la mission ont discuté quelque peu de la question des crédits avec les autorités de l'Europe de l'Est. D'autre part, les organisations commerciales aimeraient étudier la

possibilité d'établir des accords de compensation avec des entreprises canadiennes. Elles ont mentionné que des accords de compensation étaient un moyen couramment employé pour faciliter les importations par les pays de l'Europe de l'Est. Les membres de la mission ont fait savoir qu'il s'agissait là d'une question que chaque entreprise individuelle devait décider elle-même selon ses besoins et les considérations du marché. Ils ont également souligné que le Canada ne possède pas d'organisation importante qui puisse s'occuper de la mise en vente des biens livrés sur la base d'un accord de compensation et que dans le domaine du génie et des biens d'équipement il était de pratique courante que les entreprises canadiennes vendent du matériel et des services au comptant ou moyennant financement. On a pourtant souligné que le marché très ouvert du Canada offre la possibilité d'une libre concurrence dans la vente d'une grande variété de produits d'importation.

Les membres de la mission qui font partie du secteur industriel ont estimé qu'il y a possibilité d'augmenter le commerce avec l'Europe de l'Est malgré le fait que ces pays attachent une grande importance à la compensation et à un équilibre bilatéral du commerce. Ils ont souligné le rôle très important joué par les entreprises canadiennes qui se sont spécialisées dans le commerce avec l'Europe de l'est et ont suggéré que les fabricants canadiens intéressés pourraient utiliser ces services lorsqu'il vendent à l'Europe de l'Est.

Des indications pour la vente

Les membres de la mission ont recommandé aux entreprises canadiennes qui aimeraient s'implanter en Europe de l'Est d'envoyer de la documentation sur leurs produits aux délégués commerciaux canadiens qui desservent ces pays; ceux-ci distribueront ces renseignements aux organisations commerciales et aux utilisateurs. On suggère un minimum de quatre exemplaires de la documentation afin de pouvoir assurer une distribution convenable. Comme dans tous les autres marchés, le contact personnel est un facteur important et l'envoi de documentation devrait être suivi autant que possible d'une visite personnelle. Ce n'est que grâce à des discussions di-

Service du commerce extérieur du Canada en Europe de l'Est

AUTRICHE

Territoire: Albanie, Bulgarie, Hongrie, Roumanie, Tchécoslovaquie

M. F. I. Wood

Secrétaire Commercial

Ambassade du Canada

Boîte postale 190

Obere Donaustrasse 49/51

1013 Vienne

DANEMARK

Territoire: Pologne

M. W. R. Hickman

Conseiller Commercial

Ambassade du Canada

Prinsesse Maries Alle 2

Copenhague V

YUGOSLAVIE

Territoire: Yougoslavie

M. Z. W. Burianyk

Secrétaire Commercial

Ambassade du Canada

Proleterskih Brigada 69

Belgrade

rectes des possibilités canadiennes et à des pourparlers qu'il y aura des occasions de vente pour du matériel canadien et cet intérêt doit être approfondi avant qu'on en vienne à étudier la façon dont on pourra régler les paiements. On a également suggéré que les entreprises canadiennes feraient bien de prendre rendez-vous avec des fonctionnaires de la Société des crédits à l'exportation afin d'obtenir des renseignements sur la position officielle en matière d'assurance et de financement de la vente des produits et des services aux pays de l'Europe de l'Est.

Toute entreprise canadienne qui aimerait obtenir des informations précises sur le potentiel éventuel de ses produits dans la région de l'Europe de l'Est devrait se mettre en relation avec le ministère du Commerce. En ce qui concerne les biens d'équipement et les services d'ingénieurs, ils doivent adresser leurs demandes à M. R. C. Wallace, Chef de la Division du matériel mécanique et du génie, Ministère du Commerce, pièce 804, 112 rue Kent, Ottawa 4 (Ontario). ●

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Antilles du Commonwealth

DOCUMENTATION DOUANIÈRE—Pour les expéditions aux Antilles du Commonwealth, il faut employer une formule spéciale (C.23) intitulée «Invoice and Declaration of Value Form» qui a été adoptée en 1961, mais apparemment certains exportateurs canadiens continuent d'utiliser l'ancienne formule. La nouvelle formule diffère peu de l'ancienne, sauf qu'elle exige une ventilation des coûts qui entrent dans le calcul du prix c.a.f. L'usage de l'ancienne formule peut entraîner des retards et causer des ennuis aux importateurs dans certaines régions.

La formule appropriée porte la note «for shipments to Jamaica, Anguilla, Antigua, Bahamas, Barbados, Barbuda, Guyana, British Honduras, Cyprus, Dominica, Falkland Is., Grenada, Mauritius, Montserrat, Redonda, St. Kitts, St. Lucia, St. Vincent, Seychelles, Solomon Is., Trinidad, Western Samoa».

Les exportateurs feraient bien de s'assurer qu'ils emploient la bonne formule.

Amérique latine

LA BID ADOPTE UN NOUVEAU RÉGIME D'ACHATS—Lors de son séjour au Canada le mois dernier, le président de la Banque interaméricaine de développement, M. Felipe Herrera, a exposé les nouvelles mesures destinées à permettre à la Banque de mobiliser des ressources financières supplémentaires dans des pays qui n'en sont pas membres.

Conformément à ces mesures, il sera possible d'effectuer des achats dans des pays non membres, dont le Canada, seulement si ces pays ont fourni à la Banque des ressources proportionnées aux achats effectués dans leurs territoires et financés par la Banque. Des listes des pays fournisseurs autorisés seront annexées à tous les prêts de la Banque signés après le 1^{er} octobre 1967 et le nouveau régime, a dit M. Herrera, entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1968.

Dans la plupart des cas le taux de financement des achats sera de 100 p. 100, bien qu'au cours des six premiers mois de 1968 on n'exigera que 50 p. 100 afin d'établir si des achats peuvent être effectués dans le pays. Dans le cas de fonds de la Caisse fiduciaire assujettis à certaines conditions, du genre de ceux que le Canada a établis avec la Banque, il sera possible d'effectuer des achats jusqu'à ce que les acquisitions sous le régime de la Caisse fiduciaire et celles qui sont

faites en vertu des propres ressources de la Banque représentent 110 p. 100 de l'ensemble de l'argent engagé sous le régime de la Caisse fiduciaire. Par la suite, les acquisitions financées par la Banque cesseraient, bien que les acquisitions sous le régime de la Caisse fiduciaire continueraient tant que celle-ci ne serait pas complètement épuisée ou jusqu'à ce que de nouvelles sommes d'argent y soient déposées.

D'après M. Herrera, les nouveaux règlements visant les achats n'auront aucune répercussion immédiate sur les achats canadiens et pour l'avenir immédiat les Canadiens seront encore autorisés à obtenir des affaires en vertu de tous les prêts financés au moyen des capitaux ordinaires de la Banque. Depuis que la Banque a commencé à fonctionner en 1960-1961 les Canadiens ont obtenu des affaires s'élevant à environ 16 millions de dollars sous le régime de financement de la Banque. Jusqu'ici le Canada a affecté 40 millions de dollars aux fonds des prêts de développement mis à la disposition de l'Amérique latine par l'intermédiaire de la Banque et la plus grande partie de cette somme n'a pas encore été dépensée.

Jamaïque

RÉGLEMENTATION DES PRIX—A la suite de la dévaluation de la livre jamaïque, le gouvernement de la Jamaïque a appliqué une vaste réglementation des prix en vue de les maintenir aux mêmes niveaux qu'avant la dévaluation. Il existe cependant certaines exceptions visant les produits importés de sources, dont le Canada, où la monnaie n'a pas été dévaluée. Conformément à ces exemptions, un distributeur ou un grossiste peut augmenter ses prix d'un montant équivalant à la différence entre la valeur c.a.f. droit de douane acquitté après dévaluation et la même valeur avant la dévaluation. On peut obtenir une liste des produits qui ne sont pas assujettis à l'heure actuelle à la réglementation des prix en Jamaïque en s'adressant à la Division du Commonwealth, Bureau des relations commerciales, Ministère du Commerce, Ottawa, ou au Secrétaire commercial du Canada à Kingston (Jamaïque).



Renseignements concernant le marché

SUISSE

Superficie

15,944 milles carrés.

Climat

La température varie de -35°C à $+35^{\circ}\text{C}$. La plupart des régions habitées ont un climat tempéré mais le canton de Tessin jouit d'un climat méditerranéen. La Suisse fait usage du thermomètre centigrade.

Population

Au recensement de 1967, la population de la Suisse était évaluée à 5.9 millions d'habitants, répartis comme il suit:

	Hommes	Femmes
de 15 à 19 ans	217,700	209,300
de 20 à 39 ans	797,700	776,400
de 40 à 59 ans	647,800	685,800
de 60 ans et plus	349,600	470,200

Ménages

On estime le nombre des ménages suisses à 1.6 million dont quelque 760,000 vivent dans des immeubles à logements multiples.

Revenu

En 1966 le revenu national de la Suisse se chiffrait à 53.6 milliards de francs suisses et le revenu individuel à 8,900 francs suisses. Le salaire horaire moyen pour les hommes était de 5.6 francs suisses (5.20 l'année précédente) et pour les femmes de 3.5 francs suisses (3.3 l'année précédente).

Véhicules automobiles

En 1966, les véhicules immatriculés étaient répartis comme il suit: 919,000 voitures particulières; 180,000 véhicules commerciaux et 181,000 motocyclettes et scooters.

Téléphone

On compte 378 appareils et 256 abonnés par mille personnes.

Radio et télévision

En 1966, on relevait 1.6 million de ménages qui avaient un appareil de radio et 751,700 un téléviseur. Les stations de radiodiffusion et de télévision (image de 625 lignes) sont la propriété de la confédération.

Approvisionnement en eau

L'eau est potable et plus ou moins dure suivant les régions.

Énergie électrique

Courant de 50 cycles, alternatif, 220/380 volts, monophasé et triphasé dans la plupart des régions. Il y a cependant quelques exceptions, par exemple à Lugano, le courant est de

125/220 volts. La stabilité du courant est bonne. Un fil de terre est obligatoire pour les cordons des appareils électriques, sauf pour les petits appareils ménagers. Le réseau de distribution a une mise à la terre. La puissance nationale en 1965-1966 était de 27.4 milliards de kWh., dont l'industrie avait consommé 4.5 milliards de kWh., les chemins de fer 1.7 milliard et les consommateurs privés (particuliers, agriculteurs et commerce) 10.1 milliards; 6.2 milliards ont été exportés.

Charbon

Aucune production locale. En 1966, les importations se chiffraient à 1.4 million de tonnes, ce qui représente une diminution de 1 million de tonnes depuis 1961, attribuable en grande partie à l'usage plus répandu des produits du pétrole.

Gaz

Le gaz fabriqué et le gaz de pétrole liquéfié sont disponibles sur place et le gaz naturel sera importé des Pays-Bas en 1972. En 1966, la consommation était de 266 millions de mètres cubes de gaz de charbon, 74 millions de gaz de pétrole et 7 millions de gaz de pétrole liquéfié. Le gaz fabriqué a un indice thermique de 4,200 kilocalories par mètre cube et le gaz de pétrole liquéfié de 6,500. Il y a un réseau de 734 kilomètres à haute pression, de 6 à 8 atm. et un réseau à basse pression de 6,959 kilomètres de long. Bâle et Berne sont reliées par un gazoduc; un autre gazoduc entre Zurich, St. Margarethen et Schaffhouse est actuellement en construction et sera terminé en 1969. Le gaz fabriqué coûte de 25 à 38 centimes le mètre cube et le gaz de pétrole liquéfié de 50 à 60 centimes.

Produits pétroliers

Tous les produits du pétrole sont disponibles. En 1966, la Suisse a importé 2.3 millions de tonnes de pétrole brut, 1.3 million de tonnes d'essence et 4.2 millions de tonnes de mazout. La Suisse ne produit pas de pétrole brut.

Poids et mesures

Le système métrique est en usage.

Filetage des vis

On emploie la norme métrique internationale.

Normes

Homologation officielle obligatoire pour les appareils au gaz, à l'électricité et autres appareils à combustibles.

Voici l'adresse de l'organisme officiel d'homologation SEV:

Schweitz Electrotechnischer Verein
Seefeldstrasse 31
8000 Zurich
Suisse.

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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

