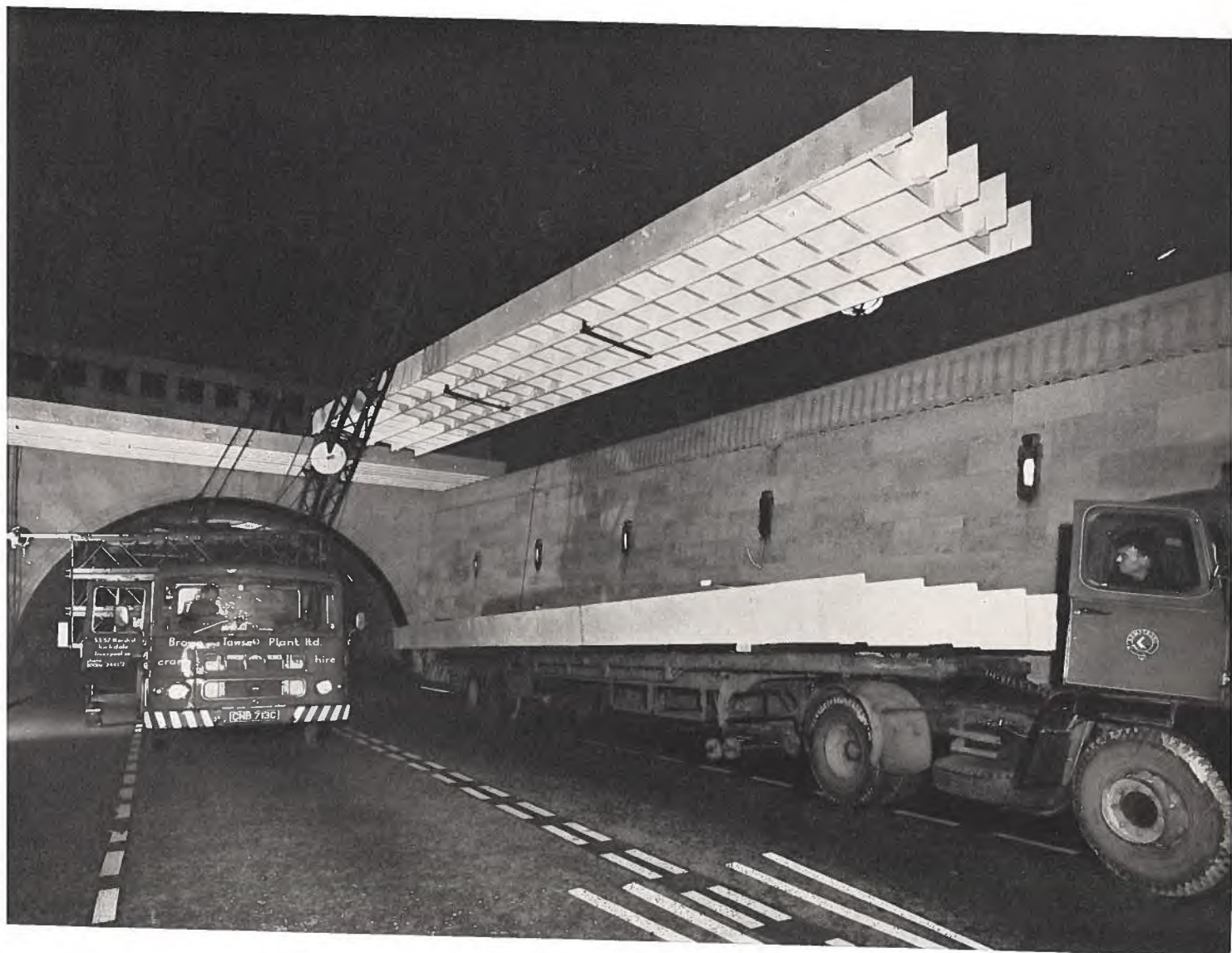


OCTOBRE 1968

COMMERCE EXTERIEUR

MINISTÈRE DU COMMERCE, OTTAWA



Dans cinq articles, le bureau de Liverpool attire l'attention de nos lecteurs sur les importants marchés situés en dehors de Londres. Quelque 43 p. 100 de la population de la Grande-Bretagne demeurent dans les Midlands et le Nord de l'Angleterre; il est peut-être parfois plus facile d'atteindre ces acheteurs en ayant un représentant ailleurs qu'à Londres.

La photo de la couverture vous intrigue-t-elle? Cet écran alvéolé étincelant que l'on est en train de hisser fait partie d'un pare-soleil à la sortie du tunnel Mersey près de Liverpool. Il est en contre-plaqué recouvert de sapin de la C.-B., d'une densité moyenne, et mesure 50 pieds sur 90; il empêche le soleil d'éblouir les automobilistes qui sortent du tunnel. On l'a installé la nuit lorsque la circulation urbaine est moins intense et les routes peu encombrées.

L'Extrême-Orient devient un débouché de plus en plus important pour le Canada. Le présent numéro de «Commerce extérieur» étudie d'une façon détaillée le Japon, la Corée du Sud, Formose, Hong Kong et la Chine continentale. Vous feriez bien de consulter le numéro de septembre 1968 si vous voulez des renseignements sur l'Inde, le Pakistan et Ceylan et le numéro d'août 1968 pour les pays de l'Asie du Sud-Est.

L'an dernier, nos exportations au Japon ont augmenté de 45 p. 100; elles se sont élevées à plus d'un demi-milliard de dollars. Nos ventes de bois à ce pays ont doublé. Les industries japonaises en voie d'expansion offrent de brillantes perspectives aux matières premières du Canada.

Les nouvelles de la Chine continentale intéressent toujours vivement les lecteurs. C'est au cours de sa visite à la foire du printemps de Canton que M. R. G. Godson, délégué commercial du Canada à Hong Kong, a obtenu une grande partie des renseignements qu'il nous communique dans son article.

Le numéro de novembre de «Commerce extérieur» traitera de certains débouchés européens pour les produits forestiers.

COMMERCE EXTERIEUR

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

L'hon. JEAN-LUC PEPIN, ministre; M. J. H. WARREN, sous-ministre.

Tous droits réservés. Tout extrait peut être reproduit librement, en indiquant la source: "Commerce extérieur".

O. MARY HILL, rédactrice
MICHAEL A. JOHNSTON, rédacteur adjoint

Prière d'adresser toute la correspondance à: l'Éditeur,
"Commerce extérieur", Ministère du Commerce, Ottawa, Canada.

OCTOBRE 1968

ARTICLES

Mettez-nous à l'épreuve

. . . le bureau de Liverpool	2
Connaissez vos régions	6
Vous êtes invité à une foire britannique	8
A qui faut-il s'adresser et où chercher?	10
Des bovins canadiens arrivent à Birkenhead	12
Le transport par containers: Liverpool	12
Pourquoi un courtier en denrées alimentaires en Nouvelle-Angleterre?	14
Marchés intéressants en Extrême-Orient	16
Le Japon, troisième marché du Canada	18
Grande activité dans les usines de la Corée du Sud	22
Formose développe son infrastructure industrielle	25
Les usines de jute de Dundee ont des difficultés	28
Le commerce de Hong Kong est florissant	29
Le marché de la Chine continentale	33
Le Pérou a besoin de bovins de race	38
Le choix d'un bureau central pour l'Asie	40

ABONNEMENTS

\$2 par année au Canada, \$5 à l'étranger,
25¢ l'unité. Prière d'envoyer toutes les
commandes, accompagnées d'un chèque
ou d'un mandat-poste, au nom du
Receveur général du Canada, à
l'Imprimeur de la Reine, Imprimerie
du gouvernement, Ottawa, Canada.

RUBRIQUES

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger	39
--	----

Le bureau de Liverpool vous dit:

Mettez-nous à l'épreuve

«...le plus souvent, notre difficulté consiste à trouver des sources canadiennes capables de répondre aux besoins que nous signalent les importateurs britanniques.»

M. JOHN H. NELSON
Délégué commercial à Liverpool



ROBERT HIGHAM



GEORGE METCALFE

■ Le bureau de Liverpool du Service des délégués commerciaux est situé dans l'édifice Martins Bank, rue Water, dans le quartier des affaires au centre de la ville. Il est tout près de l'Hôtel de ville et un peu plus haut sur la rue que les fameux points de repère de Liverpool: le débarcadère des Princes, l'immeuble Royal Liver et l'immeuble Cunard. Cet autre immeuble bien connu, l'hôtel Adelphi, n'est qu'à quinze minutes de marche de notre bureau, ou cinq minutes en taxi.

Le délégué commercial est M. John H. Nelson.* M. Nelson est né à Vancouver et a fait ses études à l'Université de Colombie-Britannique. Il a été délégué commercial à New Delhi, Berne et Guatemala avant d'être affecté à Liverpool. M. K. Robert Higham est le délégué commercial adjoint. Il vient d'Edmonton, est diplômé de l'Université d'Alberta et avant de venir à Liverpool il était au bureau d'Accra, au Ghana. M. W. H. George Metcalfe est entré récemment au Service à titre d'agent commercial après plusieurs années dans l'industrie britannique de l'électronique et des télécommunications. Le secrétariat se compose de quatre personnes.

De sa base de Liverpool, notre bureau dessert un territoire qu'on appelle d'une façon générale les Midlands et le Nord de l'Angleterre et qui s'étend du côté sud de Birmingham jusqu'à la frontière écossaise. Le Nord et le Centre du pays de Galles sont aussi compris dans ce territoire, dont les limites précises sont indiquées sur la

carte à la page suivante. C'est dans cette région que demeurent quelque 43 p. 100 de la population globale de l'Angleterre, soit 23,384,000 personnes selon les estimations les plus récentes. Ainsi, ce territoire de faible étendue renferme une population dépassant légèrement celle de tout le Canada.

Établissement de relations

Les Midlands et le Nord de l'Angleterre comptent quelques-unes des plus grandes et des plus importantes villes du pays. Par exemple, Birmingham, deuxième ville d'Angleterre, est censée être le centre de pas moins de 1,500 industries et commerces régionaux. Liverpool et Manchester sont de grands centres de commerce et de distribution et l'on estime que près des deux tiers des exportations canadiennes vers la Grande-Bretagne passent par les ports de ces deux villes. C'est la région industrielle et manufacturière de l'Angleterre, comme le démontre la liste des grandes industries des principales villes qui figure aussi à la page suivante.

La plupart des exportateurs canadiens qui visitent les Midlands et le Nord trouveront leurs meilleures relations à Birmingham, Manchester ou Liverpool à moins qu'ils ne vendent à une industrie localisée telle que les aciéries spécialisées de Sheffield ou les usines de céramique et de porcelaine à Stoke-on-Trent. Cependant, bon nombre d'agents et de distributeurs compétents sont situés dans les petites villes à l'extérieur des grandes agglomérations. Des noms de lieu comme Cheadle et Congleton, au Cheshire, Matlock dans le Derby ou Walsall, près de Birmingham, sont peu fami-

*M. Nelson fera une tournée au Canada du 14 septembre au 11 octobre.

Territoire du bureau de Liverpool—Les Midlands et le Nord de l'Angleterre

Principales villes

Population estimative en 1966 et principales industries

Birmingham (1,102,570 habitants)

Boutons, bois de lit, articles en plastique, chocolat, produits chimiques électroplaques, fusils, machines-outils, verre, automobiles, pneus, écrous et boulons, plumes et encres, tubes, peintures et émaux, outils, jouets, appareils électriques, fil métallique, bijoux, laiton.

Bradford (297,000 habitants)

Textiles—worsteds, lainages, soie et coton, construction mécanique et fonderies de fer, carrières.

Coventry (331,950 habitants)

Automobiles, machines agricoles, machines-outils, radios et téléviseurs, télécommunications, téléphones, fibres synthétiques.

Hull (298,000 habitants)

Port, extraction pétrolière, scieries, farine, construction mécanique, produits chimiques, poisson.

Leeds (508,000 habitants)

Textiles, vêtements, construction mécanique, cuir, produits chimiques.

Leicester (283,540 habitants)

Bas, bonneterie, sous-vêtements, vêtements extérieurs, tissus, gants, bottes et souliers, construction mécanique légère, imprimerie, pneus.

Liverpool (712,040 habitants)

Port, transport maritime; à proximité, automobiles, produits chimiques, construction mécanique et navale.

Manchester (625,250 habitants)

Centre commercial; à proximité, construction mécanique, produits chimiques, vêtements, aliments, textiles.

Newcastle-upon-Tyne (253,780 habitants)

Centre commercial pour le Nord-Est, manufactures diverses, port.



*—Le point qui indique Manchester devrait être au dessus du «r» de Liverpool.

Nottingham (310,280 habitants)

Bas, dentelle, blanchissage, teintures, filatures, tanneries, construction mécanique, bicyclettes, brasseries, tabac, produits chimiques, meubles, machines à écrire; à proximité, mines de charbon.

Sheffield (486,490 habitants)

Aciers spécialisés et alliages, coutellerie, construction mécanique, outils, matières réfractaires, raffineries d'argent, brosses, confiseries, fonderie de caractères d'impression.

Stoke-on-Trent (276,300 habitants)

Porcelaine, terre cuite, produits hygiéniques, matières réfractaires, briques, tuiles, mines de charbon, construction mécanique, textiles, jouets, articles en plastique, produits électriques.

York (106,010 habitants)

Chocolat, voitures de chemin de fer, instruments scientifiques, récipients en verre, sucre.



Parmi les plus grandes des Midlands figure Birmingham, dont la population dépasse le million. Voici une partie du cœur de la ville reconstruit après la guerre faisant contraste avec une église gothique qui remonte à une époque lointaine.

liers à la plupart des exportateurs canadiens. Cependant, nous connaissons de bons représentants ou maisons d'importation dans chacun de ces lieux et dans plusieurs autres. Si vous nouez des relations avec une entreprise à l'extérieur des grandes villes, une visite personnelle à ses bureaux au cours de votre tournée sera peut-être difficile à prévoir, mais ne vous découragez pas; vous serez accueillis chaleureusement et vous trouverez souvent que ces firmes sont disposées à accorder plus de temps à une étude convenable de votre proposition que les sociétés situées dans les grandes villes.

Parcours du territoire

Comme la plupart des visiteurs aux Midlands et au Nord se rendront aux trois villes de Birmingham, Liverpool et Manchester ou à l'une d'elles, quelques indications sur les moyens de

transport seront peut-être utiles. Il y a un vol direct de Toronto et de Montréal à destination de l'aéroport Ringway, à Manchester. Si vous prenez l'avion au Canada à destination de Londres, rappelez-vous que vous pouvez faire modifier gratuitement votre billet afin de voler entre Londres et Birmingham, Manchester ou Liverpool. Vous avez le choix entre plusieurs vols par jour. Au cours de la saison de navigation, Canadian Pacific Steamship assure la liaison Montréal-Liverpool avec l'*Empress of Canada* et l'*Empress of England*.

Pour les voyages à l'intérieur de l'Angleterre, il y a des services ferroviaires réguliers et fréquents entre les grandes villes. Sur les routes Londres-Manchester et Londres-Liverpool, ne manquez pas de vous renseigner sur les voitures Pullman. Elles sont destinées aux voyageurs en première classe

et comportent à chaque siège le service de restaurant. Les départs sont prévus tout spécialement pour l'homme d'affaires en voyage.

Spécialisation à Londres

En Angleterre, l'importance du commerce canadien dans certains domaines est attestée par la présence d'agents spécialisés au personnel de la Division commerciale du Haut-Commissariat à Londres, qui travaillent dans tout le pays. Ils s'occupent des aliments et des autres produits agricoles, des métaux et des minéraux et des produits forestiers. Pour les demandes relatives à l'exportation de tous les autres groupes de produits, le pays est divisé en trois régions: le Sud de l'Angleterre et le Sud du pays de Galles; les Midlands, le Nord de l'Angleterre et le Centre et le Nord du pays de Galles, et enfin l'Écosse et l'Irlande du Nord. Ces régions sont desservies par nos bureaux à Londres, Liverpool et Glasgow respectivement. Bien que le bureau de Liverpool se fasse un plaisir d'aider à tous les exportateurs canadiens par tous les moyens possibles, il est d'ordinaire préférable de tirer parti de l'expérience de nos collègues spécialistes à Londres si votre produit entre dans leurs secteurs d'intérêt. De notre côté, nous concentrons nos connaissances et nos énergies sur les produits et les services qui tombent dans les grandes catégories: produits chimiques, machines et appareils commerciaux et domestiques, matériel électrique et électronique, matériel mécanique, services de consultation technique, textiles et tous les autres genres de biens de consommation.

Un marché vous attend

Quelle sorte de marché attend les produits canadiens aux Midlands et dans le Nord de l'Angleterre? Bien qu'environ les trois quarts des exportations canadiennes vers la Grande-Bretagne gagnent ces régions en fin de compte, une bonne part des décisions concernant leur mouvement sont prises à Londres. Néanmoins, une base industrielle et démographique de cette ampleur détermine un marché considérable qui est régional et très indépendant. En effet, c'est un marché qu'on néglige souvent puisqu'il est éclipsé par l'importance incontestée de Londres. Si on pouvait le transplanter

dans une autre région du monde telle que l'Amérique latine ou l'Asie, les exportateurs canadiens se rendraient compte qu'il a des possibilités fort attrayantes. La prédominance de Londres se présente sous des formes intéressantes, la plus courante étant la sensibilité des hommes d'affaires des Midlands et du Nord au fait que très souvent les commerçants étrangers en visite ne quittent jamais Londres pour sonder les possibilités de vente dans le reste du pays. La chose est compréhensible au point de vue du visiteur étant donné la somme des affaires qu'il peut traiter à Londres; il ne se rend peut-être pas compte qu'il peut y avoir en Angleterre d'autres marchés à explorer.

Cette situation crée un certain nombre de possibilités intéressantes pour l'exportateur canadien qui désire agrandir son marché en Grande-Bretagne ou qui vient y faire ses premières armes. Si un produit est exportable, ses chances de s'implanter dans les Midlands et le Nord sont souvent plus grandes étant donné la concurrence moins forte des autres exportateurs. Cette région est favorable aux essais de mise en marché;

c'est la région où les grandes troupes d'acteurs mettent les nouvelles pièces à l'épreuve avant de contracter les dépenses d'une première à Londres. Nombre d'exportateurs canadiens et autres y comptent déjà des représentants qui avaient au début des droits pour tout le pays. Leur volume de ventes semblera peut-être satisfaisant même si dans bien des cas le représentant ne vend pas au-delà de Londres et des comtés environnants. Si c'est le cas de votre agent, demandez-lui où il vend ou vérifiez les adresses de ses clients. S'il ne dessert pas les Midlands et le Nord, nous serions heureux de vous aider à trouver un bon représentant qui le fait. Un certain nombre d'exportateurs canadiens ont déjà reconnu le caractère régional du marché britannique en choisissant des agents différents dans le Sud, les Midlands et(ou) le Nord, l'Écosse et l'Irlande du Nord.

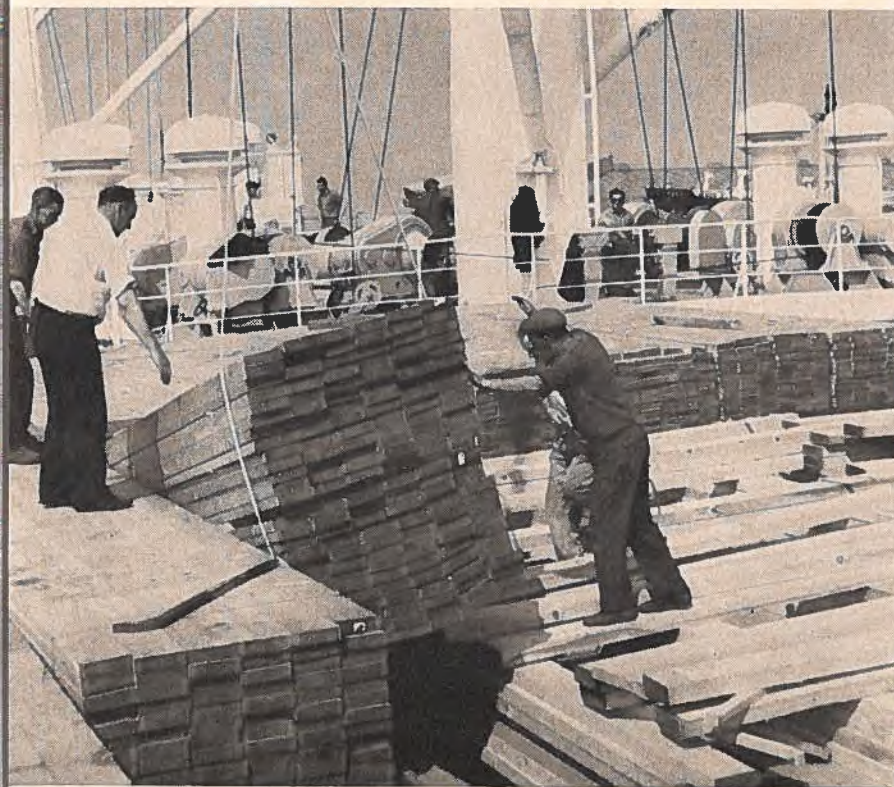
Offrez un nouveau produit

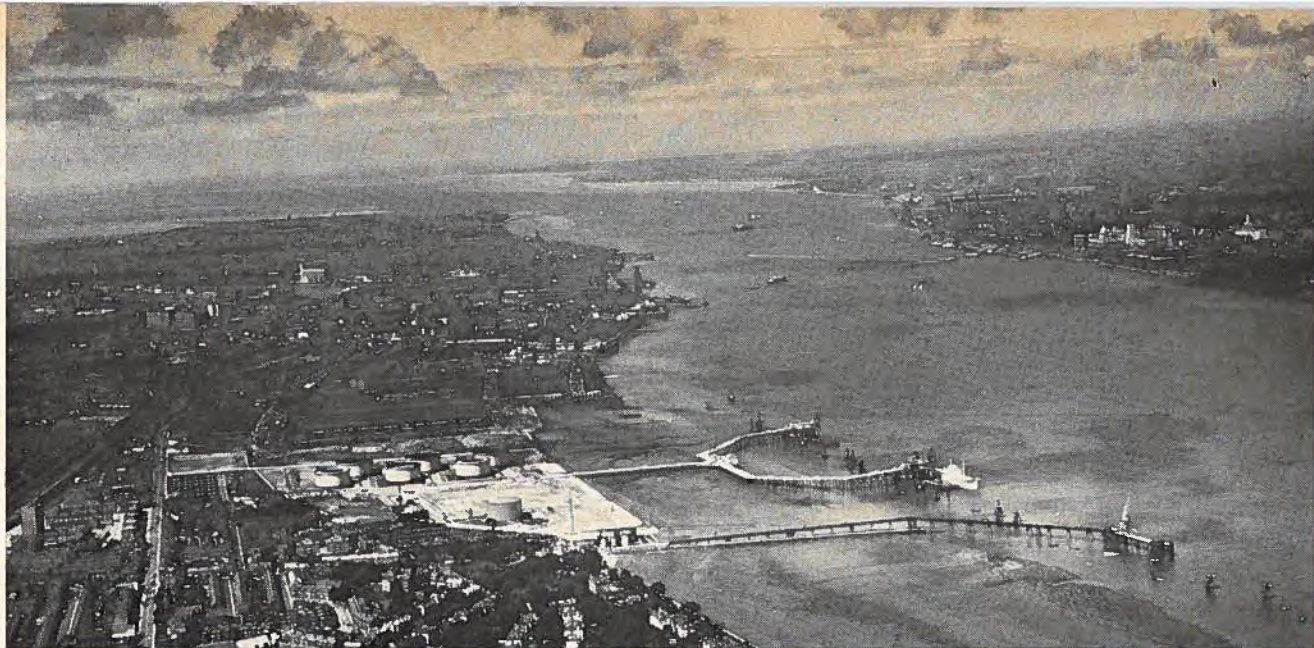
Si vous êtes novice en fait d'exportation vers l'Angleterre, vous vous demanderez tout naturellement ce qui s'y vendra. Si le prix est favorable, il y a un débouché pour presque tout

produit qu'une société canadienne peut offrir. Les exportateurs canadiens ont l'avantage d'être capables de «vendre en anglais», emploient les mêmes poids et mesures que l'Angleterre, bénéficient du traitement préférentiel du Commonwealth et de la bonne réputation du Canada comme fournisseur. Ces facteurs ont subi l'épreuve du temps; si vous offrez un produit standard, il est probable qu'un autre fabricant canadien ou étranger a déjà sondé le marché. Grâce à sa propre économie industrielle très évoluée, l'Angleterre peut subvenir à une bonne part de ses propres besoins, mais il n'est pas rare de voir des produits britanniques et importés équivalents se vendre côte à côte. Si votre produit n'offre pas une présentation originale ou un autre avantage, vous aurez le plus souvent à vendre sur la base d'un prix et d'un service compétitifs. Les produits qui ont la plus grande possibilité de trouver acheteur en Grande-Bretagne sont les véritables nouveautés qui offrent un avantage nouveau et qui ont une présentation unique. Le prix dans ce cas est secondaire.

Au bureau de Liverpool, nous recherchons constamment des produits canadiens à mettre en marché dans notre territoire. Il est rare que nous ne puissions pas préparer une liste de bonnes entreprises qui prendront en considération une offre de la part d'une société canadienne, à condition bien entendu qu'elle soit accompagnée d'une description suffisante du produit et d'une liste des prix d'exportation c.a.f. port britannique. Le plus souvent, notre difficulté consiste à trouver des fournisseurs canadiens capables de répondre aux besoins que nous signalent les importateurs britanniques. Mettez-nous à l'épreuve.

Le port de Liverpool reçoit une grande part des exportations canadiennes de bois d'œuvre vers l'Angleterre; on y a construit un quai spécial pour manutentionner ces cargaisons en vrac. Ci-contre, déchargement de bois canadien emballé. L'an dernier, le Canada est devenu le principal fournisseur de bois tendre, en ayant expédié 411,000 standards.





La Mersey sépare Birkenhead (à gauche) de Liverpool (à droite). Les principales installations portuaires sont aussi à droite.

Connaissez vos régions

... si vous êtes intéressés au marché britannique

■ Les Canadiens qui se rendent en Grande-Bretagne ou y ont des correspondants éprouvent souvent de la difficulté à comprendre les nombreux termes géographiques et expressions dont on se sert pour désigner diverses parties du pays. Voici une liste des appellations qui sont le plus souvent mal comprises. Gardez-la à portée de la main et imposez-en à vos connaissances dans ce pays, qui s'attendent maintenant à ce que les étrangers les emploient incorrectement.

The United Kingdom—En 1801 l'Acte d'Union a adopté l'expression Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande pour désigner l'union politique de l'Angleterre, de l'Écosse, du pays de Galles et de l'Irlande. Depuis 1920, lorsque les 26 comtés du Sud de l'Irlande se sont séparés, le titre exact est devenu Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord. Les Anglais emploient indifféremment «United Kingdom» ou «U.K.» Du point de vue administratif le Royaume-Uni comprend l'île de Wight, les îles Scilly ou Sorlingues, les Hébrides, les Orcades et les Shetland. L'île de Man et les îles Anglo-normandes font partie du Royaume-Uni mais ont leur propre parlement tout comme l'Irlande du Nord.

Great Britain—Ce terme géographique sert à désigner l'Angleterre, l'Écosse et le pays de Galles. Cependant, on l'emploie souvent à la place de Royaume-Uni.

Britain—Au Royaume-Uni on emploie de préférence ce mot dans les publications et la correspondance du gouvernement.

Northern Ireland—Elle est composée des six comtés, surtout protestants, qui ne se sont pas séparés du Royaume-Uni en 1920. Vous entendrez peut-être aussi les expressions non officielles de Ulster et des Six Comtés. L'Ulster est la province la plus au nord de l'Irlande. Six de ses comtés Antrim, Armagh, Down, Fermanagh, Londonderry et Tyrone, forment l'Irlande du Nord et trois: Cavan, Donegal et Monaghan, se trouvent en Eire* (la république d'Irlande).

Maintenant que nous avons établi d'une façon générale les divisions géographiques et politiques, nous pouvons jeter un regard sur la multitude des termes vagues et indéfinissables employés pour désigner des régions générales distinctes des comtés. Vous n'en trouverez que quelques-uns dans la liste ci-après, mais ils vous donneront une idée des différentes divisions du pays.

The Home Counties—Il s'agit généralement des comtés avoisinant Londres, y compris le Grand Londres, Kent, Essex, Surrey, Buckinghamshire et Hertfordshire.

The provinces—Ce terme s'applique généralement à tous les comtés anglais qui ne sont pas compris dans les «Home Counties».

* L'Eire est un pays indépendant formé des comtés qui ont quitté le Royaume-Uni. On lui donne aussi le nom de république d'Irlande, d'Irlande du Sud, d'État libre d'Irlande, ou tout simplement d'Irlande. Elle n'est pas membre du Commonwealth.

The City—La Cité sert à désigner le quartier financier, judiciaire et de l'édition de la ville de Londres.

The Midlands—Il s'agit de la section centrale de l'Angleterre qui est très industrialisée et très peuplée. D'une façon générale on considère que les Midlands comprennent les comtés de Derbyshire, Leicestershire, Northamptonshire, Nottinghamshire, Rutland et Warwickshire. Coventry et Birmingham sont situés dans les Midlands.

The Potteries—C'est un autre secteur densément peuplé qui a été le centre de l'industrie renommée de la poterie et de la porcelaine anglaises pendant plusieurs siècles. Cette région est située dans la vallée formée par la partie supérieure de la Trent et comprend Stoke-on-Trent et Newcastle-under-Lyme.

The Fens—Cette région était à l'origine presque entièrement marécageuse, mais elle est maintenant cultivée. Ce sont des plaines d'environ 70 sur 35 milles dans l'Est de l'Angleterre qui comprennent une partie du Lincolnshire, du Norfolk, Cambridgeshire, Suffolk et Huntingdonshire.

The Black Country—C'est une partie de la région industrialisée des Midlands qui comprend le Sud du Staffordshire, le Nord du Worcestershire et le Nord-ouest du Warwickshire. Il y a d'importantes industries sidérurgiques dans cette région.

The Broads—Une région de yachting et de tourisme formée de lacs peu profonds et de lagunes sur la côte orientale des comtés de Norfolk et de Suffolk.

Snowdonia—Ce terme s'est appliqué à l'origine à l'ensemble de la région du massif montagneux de Snowdon mais aujourd'hui il désigne d'habitude le Parc national de Snowdon. Celui-ci se trouve entièrement dans le pays de Galles et comprend des parties des comtés de Gwynedd, Merionethshire et de Denbighshire.

The Downs—Les North Downs et les South Downs sont des chaînes de collines peu élevées situées au sud de Londres et s'étendant de l'est à l'ouest.

The North of England—C'est la région entre les Midlands et la frontière écossaise. Liverpool, Manchester et Sheffield sont situées dans le Nord de l'Angleterre (bien que sur la carte ces villes semblent se trouver plus ou moins au centre).

The North Riding—Le «North Riding» du Yorkshire comprend approximativement la partie du pays située au nord de la ville d'York.

The Border—Il est généralement question de la frontière écossaise (comme dans l'expression: «Border Television») mais à l'occasion le terme s'applique à la frontière galloise.

The West Country—C'est le Sud-ouest de l'Angleterre qui comprend à peu près les comtés de Somerset, Dorset, Devon et Cornwall.

The Scottish Highlands—Les Hautes-Terres écossaises comprennent la partie montagneuse du Nord-ouest de l'Écosse et sont formées des comtés d'Argyllshire, In-

vernesshire, Ross, Cromarty, Caithness, Sutherland, de la partie nord du Perthshire et de la partie occidentale du Nairnshire, du Morayshire, du Banffshire, de l'Aberdeenshire et du comté d'Angus. Le terme comprend parfois les Hébrides.

The Scottish Lowlands—C'est la partie urbaine industrialisée du Sud de l'Écosse entourant les villes de Glasgow et d'Édimbourg. Près des trois quarts de la population de l'Écosse vivent dans les Basses-Terres.

Le suffixe «side»—Quand on parle du Merseyside on entend le groupe de villes autour de l'estuaire de la Mersey: Liverpool, Birkenhead, etc. De même, le Tyneside comprend Newcastle-upon-Tyne, les villes de North Shields et South Shields, Gateshead, Jarrow, etc. Il y en a quelques autres comme Wearside, Teesside et Clydeside en Écosse.

Le suffixe «-shire»—Bon nombre de comtés se terminent par le suffixe «shire», mais on abrège souvent ces noms en ajoutant un «s» à la racine, par exemple, Warwicks pour Warwickshire, Yorks pour Yorkshire. Parfois le mot est abrégé encore davantage et avec un peu de pratique vous apprendrez que Beds. signifie Bedfordshire et Hunts. Huntingdonshire. Sans le suffixe le nom d'un comté peut devenir le nom d'une ville à l'intérieur du comté, mettons Oxford. Il y a une exception à cette règle générale. Dans le cas de Durham on dit «County Durham» pour distinguer le comté de la ville de Durham.

Les Canadiens ont de la difficulté à comprendre pourquoi un pays d'une superficie aussi restreinte que la Grande-Bretagne est ainsi divisé et subdivisé. Même si la population est près de trois fois plus élevée que celle du Canada, nous ne parvenons pas à nous convaincre que ce système est pratique. Qu'elles soient logiques ou non, ces divisions sont très réelles et quiconque a une idée des innombrables coutumes et accents régionaux du pays pourra vous le dire.

Êtes-vous représenté dans tout le pays?

Les exportateurs sont trop enclins à sous-estimer l'importance de ces régions. Bon nombre d'entreprises canadiennes qui disent exporter en Grande-Bretagne s'aperçoivent après examen qu'elles ne vendent qu'à une partie du pays. Chaque région doit faire l'objet d'une attention assidue et personnelle. Votre représentant ici doit être bien au courant de cette situation, tout particulièrement s'il prétend que son territoire comprend toute la Grande-Bretagne. Demandez-lui, tout simplement à titre de curiosité, de vous envoyer une liste des destinations finales des commandes qu'il a reçues visant vos produits au cours de la dernière année. Ou encore, jetez un coup d'œil dans ses bulletins de commande la prochaine fois que vous vous rendrez à son bureau. Il est fort probable qu'ils viennent tous ou presque tous de la ville ou de la région où il se trouve. Si son bureau est dans la Cité, par exemple, il n'y en aura très peu de en dehors des «Home Counties», bien que plus de 65 p. 100 de la population de la Grande-Bretagne et les trois quarts de son industrie se trouvent dans les Provinces.

—K. ROBERT HIGHAM

Délégué commercial adjoint à Liverpool

Vous êtes invité à une foire britannique

**où vous pouvez vous faire
une idée exacte des
perspectives de vente,
des prix, de la qualité,
des méthodes de vente;
trouver un représentant;
effectuer une vente.**

■ La Grande-Bretagne a projeté d'organiser près de 200 foires et expositions pour cette année et la vaste gamme de produits et de services que ces foires feront connaître vient confirmer la réputation que l'Angleterre s'est acquise dans le domaine de la commercialisation. Bon nombre de ces foires sont très spécialisées, notamment l'Exposition de matériel et de machines pour les parcs qui doit avoir lieu à Newcastle-Upon-Tyne en septembre. Londres, de son côté, a été l'hôte, en juin, d'une Exposition internationale de finis et de produits anticorrosifs industriels et Manchester, en juin aussi, d'une Exposition internationale de matériel et de matières premières servant à la fabrication des res-

sorts. Un coup d'œil sur la liste ci-dessous vous convaincra de l'étendue des foires tenues en Grande-Bretagne. Quel que soit le produit ou le service que vous ayez à offrir, il est presque certain qu'il y a une exposition ou un congrès où vous le trouverez.

Le visiteur verra des produits étrangers à presque toutes les foires britanniques. Mais les organisateurs de foires ne permettent pas toujours aux sociétés étrangères d'y participer directement. Par conséquent, des produits importés sont parfois exposés par un représentant ou un fabricant britannique à côté de produits fabriqués localement. Lorsque des sociétés étrangères sont autorisées à participer directement à une foire, on ajoute

M. K. ROBERT HIGHAM
*délégué commercial
adjoint à Liverpool*

Ces foires de 1968 pourraient vous intéresser

Londres

Shop Equipment and Self-Service Exhibition
International Hotel and Catering Exhibition
London International Engineering and Marine Exhibition
International Hardware Trades Fair
International Electrical Engineers Exhibition
World Fishing Exhibition
Daily Mail Ideal Home Exhibition
Laboratory Apparatus and Materials Exhibition (également à Manchester)

International Boat Show

International Motor Exhibition
International Handicrafts and Do-It-Yourself Exhibition
International Noise Abatement Exhibition
Engineering in Plastics Exhibition
Electrical Engineers Exhibition

Manchester

Manchester International Rainwear Exhibition
Manchester International Food Exhibition

Birmingham

Application of Micro-Electronics Symposium and Exhibition
Midland's Own Boys' and Girls' Exhibition

Blackpool

Blackpool International Gifts Fair

Glasgow

Scotland's Food Fair

Bristol

Bristol Building Exhibition

d'habitude le mot «international» dans le titre. Par exemple l'Exposition internationale de l'équipement pour hôteliers et restaurateurs attire des participants et des visiteurs de toutes les parties du monde.

Foire générale ou spécialisée

En Grande-Bretagne, comme ailleurs, il existe deux genres de foires: les foires générales et les foires spécialisées. La foire générale est d'habitude ouverte au public et on y expose surtout des biens de consommation qui peuvent se vendre au stand. Il se tient dans ce pays bon nombre de foires de ce genre comme l'«Ideal Home Exhibition» et le «Brighter Homes Exhibition». Un nombre considérable d'importantes foires de produits alimentaires entrent dans cette catégorie.

L'expression foire spécialisée s'explique d'elle-même. Seuls les produits se rapportant à une industrie en particulier sont exposés et la foire n'est d'habitude ouverte qu'aux personnes intéressées directement aux industries qui exposent; le grand public n'y est pas admis. En outre, les foires spécia-

lisées sont parfois limitées par le secteur du marché. Par exemple, il y a deux grandes foires du jouet en Grande-Bretagne tous les ans: la Foire internationale du jouet à Harrogate qui se tient en janvier et la Foire du jouet de Brighton en février. Les participants à la première comprennent surtout des fabricants qui vendent aux commerces de gros. A la foire de Brighton, les grossistes et les représentants sont les vendeurs et les détaillants, acheteurs.

Les exportateurs canadiens ont beaucoup à gagner de la participation à ce genre particulier de mise en vente. Pour l'exportateur possible, une visite bien organisée à une foire britannique peut devenir un moyen efficace d'effectuer à bon compte une étude du marché. Après une visite de quelques jours seulement à une importante foire, il peut se faire une idée exacte des prix, de la qualité, des méthodes de vente et d'autres aspects de l'industrie en Grande-Bretagne.

La foire peut aussi vous fournir une excellente occasion de nommer un représentant pour s'occuper de vos pro-

duits en Angleterre. Bon nombre d'agences ont été établies durant une foire et il n'est pas rare qu'un représentant réserve de l'espace dans son stand à un produit qu'il vient d'acquiescer sur place.

Bon nombre des foires internationales organisées en Grande-Bretagne offrent aussi d'excellentes occasions de faire la connaissance d'acheteurs, de représentants et de fabricants étrangers, tout particulièrement de l'Europe occidentale. Je mentionnerai comme exemple la Foire internationale du cadeau de Blackpool. C'est une des principales foires du genre et il arrive souvent qu'un exposant étranger constate qu'il vient d'effectuer une vente à un acheteur de son propre pays.

Afin de tirer pleinement parti de ces foires, les sociétés étrangères devraient songer à y participer elles-mêmes. Elles auront ainsi l'occasion d'établir de nombreux contacts et d'avoir une connaissance de première main du marché qu'elles ne parviendraient pas à obtenir même au cours d'une visite prolongée.

Un des moyens les plus économiques de prendre part à une foire, c'est de faire exposer votre produit par une société qui y participe déjà en son propre nom. Pour cela il faut que vous établissiez des relations appropriées avant la tenue de la foire. Vous devez connaître une société qui vend des articles complétant les vôtres, mais n'entrant pas en concurrence avec les vôtres et qui est prête à se charger de vos produits. Vous nommez pour ainsi dire un représentant temporaire. D'ordinaire, il est entendu que votre société aura son propre personnel au stand pour répondre aux demandes de renseignements sur votre produit.

Vous préféreriez peut-être participer directement à la foire. Naturellement, cela coûte plus cher et exige plus de temps, mais les résultats peuvent être encourageants si la participation est bien organisée.

Mesures à prendre

Avant de décider de visiter une foire britannique, une entreprise canadienne doit comprendre quelle est l'étendue de cette foire et ce qu'elle peut attendre de sa participation. Il serait bon, par conséquent, qu'elle la visite au moins une fois ou peut-être deux fois avant d'y prendre part.

Si vous vendez des articles de nouveautés . . .

. . . et désirez accroître vos ventes dans les Midlands et le Nord de l'Angleterre, vous ou votre agent britannique devriez songer à participer au Salon du cadeau à Harrogate. Ce salon, qui a lieu tous les ans pendant quatre jours durant la troisième semaine de juillet, est organisé en vue des achats de Noël. Cette année, 215 sociétés ont exposé une grande variété d'articles de nouveautés pour cadeaux, depuis les étagères à épices jusqu'aux articles en poterie, fleurs artificielles, imprimés par sérigraphie, articles en acier inoxydable, verrerie, bijoux de fantaisie et articles en cuir. Bien que les acheteurs viennent de toutes les parties de l'Angleterre, la plupart d'entre eux représentent des magasins de détail et des grands magasins, de même que des maisons de vente par correspondance ayant leur siège social dans les Midlands et le Nord de l'Angleterre. Il y a lieu de noter que la plupart des entreprises nationales de vente par correspondance se trouvent dans ces régions.

Le Salon est organisé de façon à tenir les frais de participation aussi bas que possible. Les frais d'emplacement sont de 78 cents (canadiens) le pied carré; cet emplacement comprend un stand avec panneau à chevilles, les appareils d'éclairage ordinaires et un couvre-parquet. Nous considérons que c'est un prix raisonnable pour avoir l'occasion d'atteindre de 4,500 à 5,000 acheteurs d'articles de nouveautés pour cadeaux. La seule restriction vient du fait que la foire remporte toujours un si grand succès qu'il est difficile d'y obtenir un emplacement à moins de s'y prendre longtemps d'avance. On peut obtenir d'autres renseignements au sujet de la Harrogate Gift Fair en s'adressant à M. Roland Halstead, Managing Director, PKD Ltd., Hagg Street, Colne, Lancashire, England.

Quelques préparatifs avant cette visite d'étude pourront donner des résultats très avantageux. Voici quelques conseils.

1. Écrivez aux organisateurs de la foire afin de vous procurer un ancien catalogue et aux délégués commerciaux à Londres pour obtenir une appréciation de la foire.

2. Apportez avec vous en Grande-Bretagne un formulaire d'entrevue avec une liste des questions que vous aimeriez poser.

3. Ajoutez à votre bagage une douzaine ou plus de pages du catalogue ou des brochures illustrant vos produits, de même que les prix c.a.f. en

livres sterling. Quelques échantillons et un bon nombre de cartes de visite vous seront utiles. Présentez votre carte à toutes les personnes que vous rencontrerez. Elles vous donneront à leur tour une carte. Les cartes que vous aurez recueillies vous permettront d'envoyer des lettres de relance ou de faire des appels téléphoniques.

4. A la foire, dès que vous aurez acheté le catalogue des exposants, passez une demi-heure environ à l'étudier. Pointez les noms des sociétés dont vous désirez voir les stands ou de celles que votre produit pourrait intéresser. D'habitude le catalogue indique si les participants sont des fabricants ou seulement des organismes de mise en vente. Cependant, si vous

voyez qu'un des produits inscrits complète le vôtre ou se vend par les mêmes débouchés, n'hésitez pas à causer avec le représentant. Votre produit pourra très bien l'intéresser, même si sa société n'a jamais vendu d'autres produits que les siens.

5. Faites-vous un devoir de passer au bureau de l'organisateur de la foire. Le personnel de ce bureau est toujours heureux d'accueillir les visiteurs étrangers et est souvent en mesure de fournir une liste des sociétés s'occupant de produits particuliers ou d'une région géographique déterminée.

6. Ne négligez pas de donner suite à vos premières démarches. Après votre visite, écrivez immédiatement à toutes

Renseignements sur le marché britannique

A qui faut-il s'adresser et où chercher?

M. K. ROBERT HIGHAM
délégué commercial adjoint, Liverpool

■ Un avantage rarement apprécié lorsqu'on fait des affaires dans des pays industrialisés est le fait que l'on peut obtenir sans difficulté des renseignements détaillés sur le marché. Tout exportateur qui a essayé de faire une analyse de marché approfondie dans un pays où il est difficile de trouver les renseignements en question appréciera sûrement l'avantage de pouvoir travailler à l'aide de données exactes et complètes. En Grande-Bretagne, il est possible d'obtenir une foule de détails sur les sujets d'ordre commercial.

A côté des statistiques pures et simples comme les chiffres des exportations et des importations, ceux de la production et des ventes, on peut généralement trouver quelque part des renseignements sur les méthodes de vente, les règlements gouvernementaux, les préférences et les habitudes d'achat des consommateurs, renseignements indispensables pour l'exportateur qui désire s'implanter sur ce marché complexe. Il suffit de savoir où il faut chercher.

Le bureau de Liverpool peut vous accorder une aide appréciable en faisant appel à deux sources d'information pratiques et importantes mais qui sont souvent négligées.

Les associations professionnelles

Il y a une quantité surprenante d'associations professionnelles en Grande-Bretagne et si l'on s'adresse à elles de la façon voulue, elles peuvent donner des renseignements très utiles sur le marché que l'on étudie. Au cours de vos recherches, vous constaterez peut-être que l'une de ces associations a déjà fait une analyse du marché ou quelque chose d'approchant et dès lors, il n'y a qu'à en faire la demande.

les personnes que vous avez rencontrées et avec lesquelles il y aurait possibilité de faire des affaires avantageuses. Indiquez que vous êtes toujours intéressé et envoyez tous les renseignements promis. Il est également bon d'écrire à certaines des sociétés auxquelles vous n'avez pas eu le temps de rendre visite, même si les produits qu'elles exposaient vous intéressaient.

Les sociétés canadiennes qui songent à exporter vers ce vaste marché et celles qui sont intéressées à accroître leurs ventes ici constateront que les renseignements détaillés sur le marché mis à la disposition des participants au cours des foires britanniques pourront leur être d'une grande

utilité. Si vous projetez un voyage en Grande-Bretagne, soit pour y effectuer des ventes soit pour vous renseigner, il y aurait lieu d'organiser votre visite de façon qu'elle coïncide avec la tenue d'une foire se rattachant à votre produit. Ou encore, pourquoi ne profiteriez-vous pas d'une foire pour entreprendre ce voyage d'affaires et d'agrément que vous projetiez depuis longtemps? Si vous ne savez pas s'il existe une foire dans votre secteur, demandez au délégué commercial une liste complète de toutes les expositions. Vous pourrez alors décider qu'elles sont celles qui vous conviendraient davantage.



Afin de tirer un maximum de profit de ces organisations, prenez soin de choisir celles qui possèdent les genres de renseignements dont vous avez besoin et qui sont disposées à vous les communiquer. Par exemple, il ne serait pas sage qu'un exportateur canadien s'adresse à une association de fabricants britanniques pour obtenir des chiffres de vente ou de production. La réponse, si toutefois il y en a une, serait certainement très froide. Le meilleur genre d'organisation à qui il faut s'adresser si l'on veut des renseignements d'ordre général est celle qui porte des qualificatifs comme «Importateurs», «Distributeurs», «Détailants» ou «Agents» dans sa dénomination. Pour des informations et spécifications relatives à des produits bien spéciaux, il vaut parfois mieux s'adresser à des associations de fabricants.

N'oubliez pas que la plupart des associations publient une liste des entreprises affiliées qui pourrait vous être très utile. Elles publient également assez souvent un bulletin hebdomadaire ou mensuel qui contient des informations très précieuses sur le marché. Parfois, ces publications ne sont distribuées qu'aux membres, et alors s'il le faut, envisagez donc de devenir membre de l'association en question.

Afin d'aider les hommes d'affaires canadiens à se familiariser et à prendre contact avec les organisations britanniques le bureau de Liverpool dispose d'un répertoire complet et à jour des associations, sociétés, conseils, groupes, chambres et institutions diverses de la Grande-Bretagne. On y relève plus de 6,000 inscriptions classées et répertoriées par sujet. En fait, il n'y a pas beaucoup

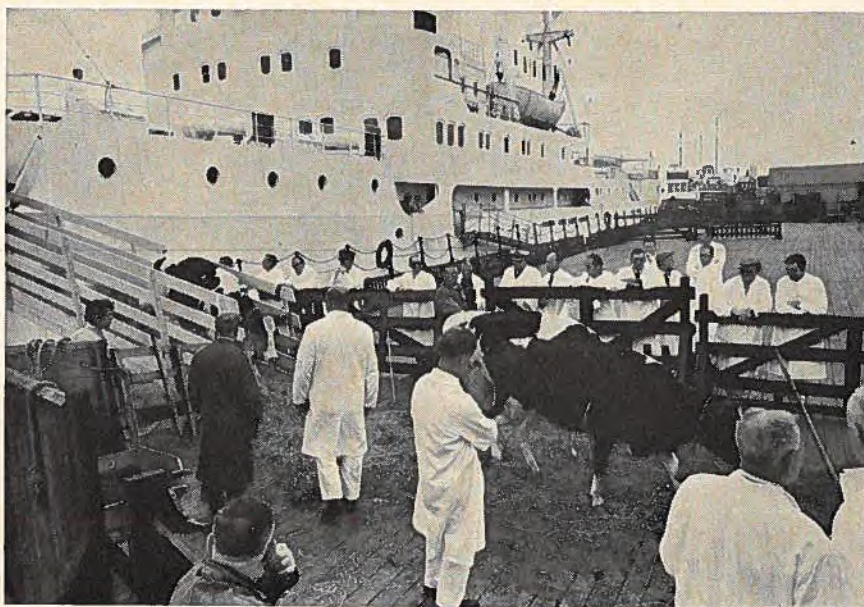
de produits canadiens d'exportation qui ne figurent pas dans notre répertoire des associations.

Les annuaires du commerce

Les annuaires du commerce, généraux et spécialisés, constituent un deuxième instrument important pour l'homme d'affaires qui cherche des renseignements sur les marchés en Grande-Bretagne. Le nombre de ces annuaires est tellement grand et les renseignements qu'ils contiennent si nombreux qu'un éditeur anglais a cru bon de publier un livre intitulé *Current British Directories*. Il contient plus de 2,000 entrées. Le bureau de Liverpool a à sa disposition un exemplaire de cette publication et l'utilise constamment afin d'indiquer aux hommes d'affaires canadiens quels sont les répertoires qui ont trait à certains produits ou secteurs industriels.

Un grand nombre de ces annuaires sont publiés commercialement par des sociétés qui s'occupent de fournir des renseignements au public. La plupart des annuaires donnent une liste alphabétique de toutes les entreprises appartenant à un certain secteur et contiennent également une brève note sur le champ d'activité de la société avec les noms des principaux directeurs. Les sociétés sont également classées par secteur d'activité et il y a souvent quelques pages supplémentaires dans lesquelles on peut trouver d'autres sources d'information et des renseignements d'ordre général sur le secteur en question.

Si vous avez besoin d'une liste ou d'un guide relatif à une industrie déterminée en Grande-Bretagne nous essayerons de découvrir où vous pouvez vous les procurer.



Des bovins canadiens arrivent à Birkenhead

■ Ils ont quitté le bateau à Birkenhead au cours de l'après-midi du lundi de la Pentecôte, le 3 juin 1968. Assistés à l'arrivée du plus grand troupeau de bovins laitiers canadiens expédié jusqu'ici en Grande-Bretagne les nouveaux propriétaires, tout heureux, un nombre considérable de journalistes et de photographes de la presse agricole, des vétérinaires du ministère britannique de l'Agriculture et les représentants du ministère canadien du Commerce en poste à Londres et à Liverpool.

La plupart des 643 bovins de race Holstein et quatre bovins Guernsey ont été importés par des producteurs de lait qui ont perdu leur bétail au cours de la pire épidémie de fièvre aphteuse que la Grande-Bretagne ait subie au cours de ce siècle. Elle débuta à la fin d'octobre 1967 près d'Oswestry (Shropshire) pour se propager ensuite vers le centre de l'Angleterre et le nord-est du pays de Galles. Au mois de décembre, le Haut-Commissariat du Canada avait déjà reçu plus d'une douzaine de demandes de renseignements à propos des bovins laitiers canadiens. On y donna suite le plus rapidement possible et au cours des premiers mois de 1968 plusieurs éleveurs anglais vinrent au Canada afin d'examiner notre cheptel et dans certains cas afin de choisir et d'acheter du bétail.

Les acheteurs anglais ont affrété en commun un navire afin de réduire au

minimum le coût du transport maritime. Entre-temps, les vétérinaires britanniques et canadiens se sont mis d'accord sur les diverses questions ayant trait aux règlements de l'hygiène vétérinaire, et surtout afin de faciliter la participation du bétail d'origine canadienne au programme de lutte contre la brucellose (troupeaux sélectionnés) introduit récemment en Grande-Bretagne.

Deux facteurs ont surtout donné naissance à l'intérêt accru porté par les Anglais aux vaches Holstein et Guernsey. Le premier est la grande capacité de production laitière des animaux canadiens; l'autre, l'excellente situation qui existe au Canada en matière de contrôle des maladies.

Il semble que l'épidémie de fièvre aphteuse ait créé en Grande-Bretagne un marché restreint mais constant pour les bovins laitiers du Canada. Depuis 1947, une quantité très réduite d'animaux d'élevage ont été importés du Canada, généralement par le Milk Marketing Board, comme ce fut le cas pour les 15 taureaux Holstein et les 10 taureaux Guernsey importés en 1965 et 1966. Certains fermiers qui ont reçu des animaux au début de juin prévoient déjà l'importation d'une autre quantité plus tard cette année. On peut espérer que les importations considérables de vaches Holstein permettront l'implantation de la race en Grande-Bretagne créant ainsi une demande ferme pour les bovins d'origine canadienne au cours des années à venir.

—F. G. BEAUDETTE
Secrétaire (agriculture), Londres

Le transport

Les autorités de ce port situé sur la Mersey ont approuvé projet de 90 millions de dollars grâce auquel Liverpool sera dotée d'ici 1971 d'installations permanentes pour le transport par containers. Un des quais présentement en service reçoit déjà une quantité considérable de containers.

■ Au mois de septembre 1967 les autorités du Mersey Docks and Harbour Board ont fait connaître plans de développement qui permettront au port de Liverpool de faire face à ses besoins actuels et futurs en matière de trafic de containers. Il s'agit là de la plus récente initiative en vue de développer ce port, construit en 1207 par l'Angleterre qui voulait à cette époque exercer son autorité sur le pays de Galles, l'Irlande et l'Écosse.

Aujourd'hui, Liverpool est le deuxième port en importance de Grande-Bretagne, après Londres. La zone, qui appartient au Mersey Docks and Harbour Board et relève de son organisme, s'étend sur une distance d'environ sept milles du côté de Liverpool et sur quatre milles le long de la rive opposée de la Mersey jusqu'à Birkenhead. Les quais sont situés sur une superficie de 2,700 acres et les emplacements de mouillage couvrent une distance de 37 milles. Les installations comprennent 1.2 million de verges carrées de hangars d'entreposage et il y a 217 postes d'amarrage dont certains sont spécialement équipés pour la manutention du pétrole, des minerais, du sucre et des céréales. Un aspect qui intéresse surtout le Canada est le fait que l'ensemble des silos peut recevoir plus de 200,000 tonnes de grain.

Au cours de l'année qui s'est terminée le 30 juin 1967, 16,651 navires (de haute mer et cabotiers) se sont arrêtés à Liverpool. Pendant la même

Par containers: Liverpool

M. JOHN H. NELSON, *Délégué commercial, Liverpool*

période, 28.3 millions de tonnes de marchandises sont passées par Liverpool; ce total est le troisième en importance enregistré jusqu'ici. Les marchandises reçues ont représenté 8.5 millions de tonnes et celles qui ont quitté le port, 4.4 millions de tonnes. En plus, 10 millions de tonnes de pétrole importé en vrac ont été manutentionnées dans les installations spéciales du port.

Le fret canadien est important

Le Canada est la principale source des importations qui passent par le port de Liverpool (en excluant le pétrole); en 1967, notre pays a expédié environ 1.3 million de tonnes de marchandises, soit un peu plus de 15 p. 100 du total. Les autres pays par ordre d'importance furent les États-Unis, l'Australie, le Venezuela, le Brésil et l'Afrique du Sud.

Le Canada se situe au huitième rang comme pays de destination des exportations britanniques qui passent par Liverpool, après les États-Unis, l'Australie, l'Afrique du Sud, le Nigéria, l'Inde et Ceylan, la Nouvelle-Zélande et les Antilles britanniques. Les exportations à destination du Canada se sont élevées à 134,236 tonnes l'année dernière.

Les autorités portuaires de Liverpool sont très conscientes de l'importante place que le Canada occupe dans le trafic général des marchandises et comme preuve il suffit de citer les travaux qui ont été effectués pour aménager le côté nord du Canada Branch Dock No. 3. Le Mersey Docks and Harbour Board, en collaboration avec les exportateurs canadiens, les compagnies de transport maritime et les industriels britanniques qui s'occupent du commerce du bois, a entre-

pris les travaux nécessaires afin que ce quai puisse recevoir les cargaisons en vrac de bois emballé et de contreplaqué. Précédemment, il fallait des semaines pour décharger manuellement un navire; maintenant, grâce à une mécanisation poussée, cette même opération qui consiste à transborder les unités emballées du navire aux camions s'effectue en quelques jours. Le déchargement sera encore plus rapide après l'installation de quatre grues de 10 tonnes.

Le chargement par containers

L'administration du port apporte constamment des améliorations aux installations existantes mais les plus importantes seront sans doute celles mises en œuvre afin de faire face à la «révolution des containers». Afin de pouvoir résoudre les problèmes les plus pressants, on a adapté le Gladstone Graving Dock aux besoins spécialisés des cargaisons en containers. On a déjà installé des grues puissantes et au cours de cet été, on a mis en place tout l'appareillage nécessaire pour le déchargement et la manutention de containers, notamment deux grues transporteuses de 35 tonnes. Plus de 1,000 containers peuvent être entreposés sur les terrains avoisinants et le quai sera aménagé pour pouvoir utiliser la technique «roll-on, roll-off».

L'installation Gladstone pour containers constitue une solution provisoire en attendant l'achèvement en 1971 du Seaforth Dock. Coûtant plus de 90 millions de dollars, ce projet nécessitera une superficie de plus de 500 acres que l'on obtiendra en asséchant les rives de la Mersey. Lorsque les travaux seront finis, il y aura dix quais d'accostage d'une profondeur de 48 pieds chacun et reliés aux réseaux ferroviaire et routier. Trois seront spécialement prévus pour les containers; les postes d'amarrage couvriront plus de 2,600 pieds et il y aura une superficie de 100 acres pour la manutention des containers. Deux quais seront destinés à la manutention du bois emballé et serviront de complément aux installations du Canada



Cet équipement mécanisé du port de Liverpool est utilisé pour le déchargement d'une quantité considérable de containers.

Branch Dock No. 3. En outre, une entreprise canadienne travaille de concert avec les autorités portuaires à la conception et à la construction d'installations pour les céréales en vrac. Les quais restants auront un usage général et serviront également à combler les besoins spéciaux futurs.

Le nouveau quai permettra au port de Liverpool de faire face à la croissance prévue du commerce et, en même temps, de disposer des installations nécessaires pour recevoir la quantité toujours plus importante de marchandises qui sont transportées par containers.

En 1967, les ports britanniques et surtout Liverpool ont subi des revers

importants à cause de difficultés ouvrières. Au cours de l'automne dernier, Liverpool a connu une grève qui a duré un mois et demi. Un accord provisoire avait ramené les dockers au travail mais le rendement était en baisse. Au mois de février les équipages des remorqueurs qui demandaient un salaire égal à celui des dockers ont également déclenché une grève d'une semaine qui a paralysé complètement le port. Les débardeurs ont récemment conclu avec leurs employeurs un accord en vertu duquel ils recevront une importante augmentation de salaire et le système de gratifications qui sera instauré contribuera certainement à l'amélioration

du rendement. Les équipages des remorqueurs se sont également mis d'accord avec leurs patrons et ils recevront un salaire égal à celui des débardeurs. Grâce donc à cette atmosphère de travail qui est maintenant beaucoup plus sereine et grâce aussi aux améliorations matérielles déjà réalisées ou prévues, le port de Liverpool sera certainement en mesure de conserver la place importante qu'il occupe dans le cadre du commerce extérieur de la Grande-Bretagne et avant tout dans celui des échanges anglo-canadiens.



Pourquoi un courtier en denrées alimentaires en Nouvelle-Angleterre?

M. BELDEN D. DAVIS
Agent commercial à Boston

■ La vente de produits alimentaires en Nouvelle-Angleterre est une entreprise difficile et coûteuse. Pour obtenir les meilleurs résultats, il faut visiter régulièrement ce marché, qui compte quelque 273 clients achetant directement aux fournisseurs. La visite de toute cette clientèle demande bien des heures de travail et c'est une tâche coûteuse pour un fabricant qui voudrait employer un seul représentant. C'est probablement pour cette raison que, lorsqu'on nous adresse, à Boston, des demandes de renseignements commerciaux, nous commençons toujours notre réponse en prévenant l'intéressé que «la vente de produits alimentaires en Nouvelle-Angleterre est un travail peu ordinaire» ou «diffère de la vente dans les autres régions des États-Unis.»

Qu'y a-t-il donc de si spécial ou d'unique dans le commerce avec la Nouvelle-Angleterre? La vente de produits pose des problèmes dans tous

les marchés. Pourquoi y en a-t-il encore davantage sur ce marché?

La Nouvelle-Angleterre compte plus de magasins de détail qui vendent des produits alimentaires de luxe (chiffre de vente annuel de plus de \$650,000) que toute autre région et ils sont répartis sur un secteur plus vaste que dans tout autre marché. C'est une grande région qui s'étend de Presque Isle (Maine) à Stamford (Connecticut) et de Burlington (Vermont) à Boston (Massachusetts), et elle contient une forte population. Comparativement, la région de New York, avec sa population si dense, est resserrée dans un secteur beaucoup plus vaste et le Montana a une faible population répartie sur un territoire bien étendu. C'est ce facteur géographique qui est le noyau du problème de la représentation.

Au cours des dernières années, plusieurs géants de la vente des produits alimentaires se sont installés dans toutes les régions de la Nouvelle-Angleterre; ils ont réduit l'influence des plus importantes sociétés à succursales et il convient de leur réserver à chacun une attention particulière. Les grandes entreprises à succursales (soit une trentaine de magasins) ont la haute main sur 36 p. 100 du commerce des produits alimentaires de la Nouvelle-Angleterre; le reste se fait par l'intermédiaire de toutes les autres entreprises.

Pour obtenir des résultats, il faut desservir tout le marché de la Nouvelle-Angleterre et à cette fin il faut recourir aux services d'un courtier. Avec son équipe de vendeurs qui résident dans les régions à atteindre et grâce à son expérience du marché, le courtier peut être très utile. L'ère de «Roger Bontemps» (le représentant sans souci qui passait chez le client tous les trois mois seulement, question de passer le temps) est révolue. Le client qui achète directement au fournisseur veut savoir ce que le représentant du fabricant accomplit pour pousser la vente des produits qu'il lui fournit. Non seulement tout ce qui peut représenter plus d'affaires (annonces à la télévision et à la radio et réclames dans les journaux) l'intéresse mais encore veut-il savoir combien d'agents visitent ses magasins, font l'inventaire des marchandises épuisées, l'informent de la concurrence des prix, enlèvent la marchandise avariée, agencent les rayons et installent les étalages publicitaires. Pour rendre tous ces services, un courtier doit avoir une équipe de personnel bien organisée qui rend visite aux clients régulièrement.

L'organisation dont dispose le courtier en aliments diffère du bureau de vente du fabricant sur trois points bien caractéristiques:

- Le courtier en produits alimentaires joue dans sa région le rôle d'agent de commercialisation pour plus d'un fabricant et il évite soigneusement de prendre la représentation de produits qui se font concurrence.

- Il n'est pas propriétaire des marchandises ni rémunéré par ses commettants. Ses rémunérations proviennent des commissions qui lui sont accordées sur les ventes qu'il réalise. Il ne se limite pas à conclure des ventes mais il aide à la promotion des produits, à la solution des problèmes qui surgissent et donne suite rapidement aux demandes qui lui sont faites (ce qui incite les clients à passer de nouvelles commandes).

- Il donne au fabricant toutes les informations disponibles sur la vente des produits de marques concurrentes et sur la situation du marché.

La visite efficace des magasins de produits alimentaires de la Nouvelle-

Angleterre est un problème permanent pour les fabricants qui tentent de vendre leurs produits directement, mais cela ne présente aucune difficulté pour ceux qui ont recours aux services d'un courtier. Le courtier connaît son marché et sait quels moyens prendre pour réussir. Ses vastes connaissances du marché local lui permettent bien souvent de lancer avec succès un nouveau produit au lieu de subir un échec.

D'habitude, les fabricants qui recourent aux services d'un courtier après avoir employé leur propre représentant trouvent qu'ils acquièrent un aperçu différent du marché. Le courtier leur fait prendre conscience de problèmes que leurs représentants ne peuvent soupçonner et c'est dans son intérêt tout comme dans celui du fabricant d'y apporter remède.

Les fabricants avaient autrefois recours au courtier pour s'établir sur un marché, après quoi ils y envoyaient leurs propres vendeurs. Au cours des dernières années c'est le contraire qui s'est produit. Au moins 16 importants fabricants d'articles d'épicerie ont abandonné leurs propres agents de vente en faveur du courtier. Par contre seulement trois ont remplacé leur courtier par des organisations de vente directe.

Raisons des échecs

J'ai indiqué quelques-uns des motifs qui nous portent à recommander le recours à des courtiers locaux comme meilleure méthode de vente sur ce marché. Examinons maintenant certaines des raisons qui ont empêché les fabricants canadiens de produits alimentaires d'exporter vers ce marché. Une étude de ces raisons leur permettra peut-être d'améliorer leurs chances à l'avenir.

1. Mauvais choix du courtier ou du représentant.

2. Établissement du prix. Il arrive trop souvent que le mot exportation effraie le fabricant; celui-ci présume que le coût de production pour l'exportation sera plus élevé que pour le marché intérieur. Toutefois, la seule différence entre la livraison d'un produit en Nouvelle-Angleterre et au Canada, c'est le droit de douane. Les frais de transport représentent un élément aussi important de l'expédition au pays qu'à l'étranger.

3. Défaut d'assurer l'approvisionnement du marché. Le fabricant qui s'efforce sincèrement d'exporter ses produits doit se rendre compte qu'il doit approvisionner le marché d'exportation aussi consciencieusement que le marché intérieur et ne pas l'utiliser tout simplement comme débouché pour son excédent de production.

4. Défaut de maintenir la qualité du produit.

5. Défaut d'adaptation des produits aux goûts changeants des consommateurs. Les fabricants qui insistent pour vendre des produits sans tenir compte de la nécessité d'en changer le modèle ou la qualité, ce qui pourrait résulter en de plus fortes ventes, sont peut-être voués à la ruine.

6. Manque de coordination entre la réclamation la publicité faites au produit et sa distribution.

Si un fabricant est d'avis qu'il est en mesure d'exporter, il doit tracer le programme de commercialisation le plus adapté à son produit, au marché et à ses ressources. C'est ici que le courtier donne des preuves de sa compétence. Il peut aider le fabricant à établir un programme de commercialisation pour la région qu'il dessert et, étant donné qu'il sait où concentrer la vente, il pourra obtenir le volume de vente le plus élevé au coût le plus bas.

Tous les ans bon nombre de nouveaux produits sont offerts aux consommateurs américains. Les fabricants qui réussissent et dont les ventes sont plus élevées que la moyenne ont travaillé en étroite collaboration avec leurs courtiers. Ils demeurent vigilants; ils se tiennent au courant des moyens d'améliorer les produits établis et savent juger de l'opportunité d'en fabriquer de nouveaux.

Vous êtes peut-être du nombre des fabricants qui ont songé à l'exportation. Si tel est le cas, avez-vous comparé votre produit américain concurrent? Le vôtre soutiendrait-il la concurrence? Notre bureau de Boston sera heureux de vous aider à vendre votre produit avec succès. Pour plus de renseignements, pourquoi ne communiqueriez-vous pas avec le Consul et délégué commercial, Consulat général du Canada, 500 Boylston Street, Boston, Massachusetts.

Marchés intéressants en Extrême-Orient

■ Le présent numéro de «Commerce extérieur» dirige son attention sur l'Extrême-Orient et les marchés qui s'y trouvent. Nous n'étudierons que cinq pays, mais ils figurent tous au nombre des cinquante meilleurs débouchés d'exportation du Canada et l'un d'eux, le Japon, se classe au troisième rang, après les États-Unis et la Grande-Bretagne. La valeur du commerce avec ces cinq pays a dépassé pour la première fois en 1967 un milliard de dollars, environ le double des exportations d'il y a cinq ans, lesquelles se chiffraient alors à 589 millions de dollars. La valeur du commerce global a atteint 1.1 milliard de dollars et les exportations canadiennes se sont élevées à 700 millions de dollars.

Notre principal client en Extrême-Orient est le Japon, dont la valeur des achats l'an dernier s'est élevée à 572 millions de dollars en comparaison de 394 millions de dollars en 1966. Cette augmentation tient à la relance de l'économie au Japon, lequel se remet graduellement de la crise économique qui a débuté en 1965. Nos exportations ne se sont pas seulement accrues, elles se sont diversifiées.

Après le Japon, la Chine continentale est le deuxième acheteur de produits canadiens au Moyen-Orient.

L'élément le plus important de nos exportations, évaluées à 91 millions de dollars en 1967, a été, bien entendu, le blé qui a été vendu aux termes d'un accord de trois ans signé en août 1966. Mais nous sommes en mesure de vendre d'autres produits. Nous écoulons, en effet, sur ce marché du zinc, des éléments et des isotopes radio-actifs, des appareils radiologiques et de l'équipement connexe pour n'en mentionner que quelques-uns. L'article sur la Chine contient des renseignements sur la façon de s'implanter sur ce marché prometteur.

Notre troisième acheteur en importance dans cette région, Hong-Kong, a été en proie à des émeutes, des grèves et d'autres troubles civils l'an dernier mais ces événements n'ont pas réussi à ébranler la confiance des industriels et des investisseurs. Les ventes canadiennes ont atteint 17 millions de dollars pour l'année; les matériaux et l'équipement industriels sont au nombre des produits les plus vendus sur ce marché. Nos ventes vers la république de Chine (Formose) qui se sont chiffrées à 12 millions de dollars, soit près de 4 millions de plus qu'en 1966, et nos ventes vers la Corée du Sud qui ont atteint 7.7 millions de dollars sont également fort encourageantes.

Ce secteur comprend des centres de commerce fortement développés comme Hong-kong et Tokyo où il est facile d'obtenir des services de banque, de représentation, de finances et d'entreposage.

Bien que le blé, les métaux et les minéraux et certaines autres matières premières constituent la majeure partie

Exportations canadiennes vers l'Extrême-Orient

	1963	1964	1965	1966	1967	Janvier - juin 1967 1968	
	(en milliers de dollars canadiens)						
Chine continentale	104,738	136,263	105,131	184,879	91,306	70,798	76,058
Hong-Kong	17,490	22,278	16,734	15,385	17,349	10,486	8,322
Japon	296,010	330,234	316,187	394,246	572,156	291,479	290,115
Corée	3,870	1,096	823	15,652*	7,671	3,270	5,495
Formose	3,759	6,178	6,577	8,410	12,267	6,409	8,078
Total des exportations	425,867	496,049	445,452	618,572	700,749	382,442	388,068

*Ce chiffre comprend les ventes de blé à la Corée du Nord, lesquelles ont été évaluées à plus de 12 millions de dollars.

Importations canadiennes de l'Extrême-Orient

	1963	1964	1965	1966	1967	Janvier - juin 1967 1968	
	(en milliers de dollars canadiens)						
Chine continentale	5,147	9,372	14,477	20,607	25,074	13,415	10,717
Hong-Kong	21,197	26,872	31,194	38,877	51,040	23,384	25,880
Japon	130,471	174,381	230,205	253,285	304,768	140,610	153,755
Corée	380	473	1,477	1,764	4,569	1,050	4,072
Formose	5,875	9,063	9,333	13,089	23,569	8,715	13,034
Total des importations	163,070	220,161	286,686	327,622	409,020	187,174	207,458

Les tableaux ont été préparés à partir de données fournies par le Bureau fédéral de la statistique.

de nos envois vers ces marchés, nos ventes ne se limitent pas à ces seuls produits. L'an dernier nous avons vendu dans les cinq pays des fournitures médicales et des produits chimiques et dans quatre d'entre eux, des ordinateurs, des machines industrielles, de l'équipement de transport, de l'équipement de communications et les pièces relatives à ces produits.

La hausse générale de l'ensemble de nos exportations alliée à la diversification de nos produits devrait encourager un plus grand nombre d'entreprises canadiennes à faire un effort soutenu pour obtenir une part de ces marchés d'Extrême-Orient. Les renseignements contenus dans les pages qui suivent peuvent vous aider dans la préparation de votre campagne.

Principales exportations du Canada vers l'Extrême-Orient

Produits	Nombre de marchés	1966	1967	Janvier-juin	
				1967	1968
(en milliers de dollars canadiens)					
Blé et farine de blé	5	298,989	200,083	137,255	124,305
Cuivre	4	53,644	97,417	47,389	57,539
Aluminium	3	19,102	54,923	31,462	17,631
Pâte de bois	3	35,079	41,319	21,960	26,268
Graines oléagineuses	3	35,998	40,887	21,219	21,326
Bois de construction	3	19,750	36,219	16,299	21,747
Minerai de fer	1	18,145	17,291	8,346	10,703
Orge	2	9,281	16,555	5,761	12,477
Zinc	5	4,362	15,423	6,473	8,700
Nickel	5	4,924	15,336	7,866	6,718
Amiante	4	9,103	14,657	5,207	4,531
Charbon	1	11,413	13,333	6,256	7,240
Billes et poteaux	2	5,869	13,008	6,589	5,862
Chlorure de potasse, muriate	3	12,467	11,623	6,002	7,868
Molybdène	1	—	8,572	4,564	7,212
Ordinateurs, machines de bureaux et pièces	4	5,709	8,309	5,263	3,657
Plomb	4	3,076	7,702	2,380	3,811
Rebuts de bronze et de laiton	2	2,596	7,449	2,582	2,177
Papier journal	4	2,992	7,009	1,912	3,846
Soufre	4	2,579	5,901	1,867	4,670
Seigle	1	3,739	5,763	3,644	1,895
Ferraille, n.s.a.	3	1,170	5,128	2,223	538
Gaz de propane liquéfié	1	557	4,679	2,239	1,580
Proviendes et fourrages	1	5,746	4,454	2,930	1,776
Équipement de transport et pièces	4	2,126	4,170	3,245	1,087
Caoutchouc plastique et synthétique	4	3,454	3,733	1,729	1,276
Machines industrielles et pièces	4	2,147	3,442	2,730	1,223
Peaux brutes	3	6,066	3,122	1,786	970
Œufs de poissons frais, congelés, préparés	2	1,574	2,355	28	33
Résines plastiques et synthétiques n.s.a.	3	2,793	2,123	1,309	795
Fonte en gueuse	1	—	2,056	595	618
Suif	1	1,667	1,850	709	1,795
Argent, minerais et concentrés	1	984	1,787	668	2,354
Contre-plaqué en sapin de Douglas	1	81	1,723	1,463	261
Fournitures médicales	5	1,257	1,705	859	964
Rebuts de métaux précieux n.s.a.	2	727	1,412	518	1,076
Produits chimiques n.s.a.	5	1,568	1,672	935	1,090
Poudre de lait, lait écrémé	3	4,372	1,091	384	11
Équipement de communications et pièces	4	629	1,074	424	126
Graines de moutarde	1	877	1,047	604	808
Malt	3	416	1,046	898	892
Minerais et concentrés métallifères	1	6,009	314	239	109
Minerais non métallifères, bruts, n.s.a.	4	1,374	14	9	1

Le Japon, troisième marché du Canada

Une expansion économique maintenue et une hausse des exportations favorisent le marché des matières premières industrielles et augmentent les ventes canadiennes.

M. J. A. STILES, *Ministre (affaires commerciales) à Tokyo*



Un chantier de construction navale de Yokohama a terminé récemment la construction du plus gros pétrolier du monde,—312,000 tonnes de chargement en lourd,— que l'on voit ici faisant une sortie préliminaire au large de l'île Eno Shima dans la baie de Sagami. Le navire, qui a été baptisé "Universe Ireland", sera remis à la Bantry Transportation Co. pour affrètement à long terme à la Gulf Oil Corporation. Il a un tirant d'eau maximal de 24.1 mètres.

■ L'économie du Japon continue de manifester une habileté remarquable à soutenir un rythme de croissance élevé, malgré les pressions défavorables intérieures et extérieures. Après un essor réel moyen de plus de 10 p. 100 pendant dix ans, l'économie au cours de l'année financière 1967 (terminée en mars 1968) a progressé d'une façon imprévue, soit de 13.3 p. 100. En 1967 le produit national brut du Japon s'élevait à 116 milliards de dollars des É.-U. (comparativement à 121 milliards pour la République fédérale d'Allemagne). Même si l'on s'attend que le rythme de croissance ralentisse quelque peu à 8 p. 100 environ cette année, bon nombre d'observateurs prévoient que le Japon remplacera l'Allemagne en 1969 comme troisième producteur du monde, après les États-Unis et l'Union soviétique.

Hausse de la production industrielle

En 1967 la moyenne de la production de toutes les industries au Japon a monté de 19 p. 100, la production de l'acier, pour sa part, ayant augmenté de quelque 14 millions de tonnes par rapport à 1966 pour s'établir à 62 millions de tonnes. Le Japon continue de maintenir sa position de principal constructeur de navires du monde et l'année dernière il a fourni 47.5 p. 100 du tonnage nouveau dans le monde entier. La production d'automobiles a aussi augmenté fortement, les fabricants locaux produisant plus de trois millions de voitures, ou 37 p. 100 de plus qu'en 1966; le pays est donc devenu le deuxième fabricant de voitures, se plaçant immédiatement après les États-Unis. La production de machines électriques s'est également accrue de 32 p. 100 et celle de l'industrie des produits chimiques de 17.5 p. 100 vis-à-vis de 1966.

Le niveau élevé des investissements privés constitue un élément important

de ce vigoureux essor industriel. En 1967 ces investissements ont augmenté de 31.6 p. 100 par rapport à 1966, tandis que comparativement à 1960 ils ont doublé ou même triplé. La productivité de la main-d'œuvre, poussée par cette montée en flèche des investissements, s'est accrue de 16.5 p. 100 en 1967.

Production et revenu agricoles

La production de riz, qui demeure l'aliment de base du Japon, a atteint un sommet sans précédent de 14.4 millions de tonnes en 1967. On croit qu'elle diminuera inévitablement d'au moins 5 p. 100 cette année étant donné qu'un nombre croissant de rizières, sèches et inondées, sont transformées en secteurs industriels ou résidentiels.

A l'exclusion du blé, de l'orge et du seigle, dont la production a continué de fléchir dernièrement, la production agricole du Japon ne devrait pas cesser d'augmenter chaque année d'environ 3.8 p. 100, d'après le ministère de l'Agriculture et des Forêts. Des augmentations constantes sont prévues dans l'industrie laitière et dans la culture des fruits. La production de bœuf devrait aussi s'accroître parce qu'on propose d'abattre de jeunes veaux à un rythme beaucoup plus élevé.

Le revenu agricole moyen au cours de l'année financière 1967 s'est élevé à \$2,800, comparativement à \$2,460 en 1966, ce qui représente une augmentation de 18.7 p. 100. Pour la première fois le chiffre a dépassé légèrement la moyenne du revenu réel des salariés.

Prix et main-d'œuvre

Les prix sont encore à la hausse et au cours de l'année financière 1967 l'indice des prix à la consommation s'est accru de 4.1 p. 100. Le Centre de recherche économique du Japon estime qu'il augmentera de 5.7 p. 100 cette année. L'indice des prix de gros a été plus stable, ne s'élevant que de 1.5 p. 100.

Les employeurs commencent à se plaindre de la rareté de la main-d'œuvre qualifiée et cette conjoncture entraînera, prévoit-on, au cours de l'année prochaine une tendance à la hausse des salaires dont le niveau atteint presque déjà celui de ceux qui sont payés dans plusieurs pays de l'Europe occidentale. Il y a déjà pra-

TABLEAU I COMMERCE D'EXPORTATION DU JAPON			TABLEAU II COMMERCE D'IMPORTATION DU JAPON		
	1966 (en milliers de dollars des É.-U., f.o.b.)	1967		1966 (en milliers de dollars des É.-U., c.a.f.)	1967
États-Unis	2,969,491	3,012,011	États-Unis	2,657,650	3,212,078
Corée du Sud	335,170	406,959	Australie	679,637	792,406
Libéria	322,889	393,314	Canada	451,299	633,331
Philippines	278,256	362,901	Iran	362,152	528,795
Australie	297,678	358,794	U.R.S.S.	300,361	453,918
Hong-kong	369,907	348,969	Philippines	324,976	374,439
Thaïlande	300,838	340,991	Allemagne de l'Ouest	236,890	363,872
République de Chine (Formose)	255,378	328,154	Malaysia	307,136	334,476
Grande-Bretagne	225,465	295,757	Arabie Saoudite	246,967	315,606
Chine continentale	315,150	288,294	Koweït	290,314	300,639
Canada	255,812	274,181	Chine continentale	306,237	269,439
Total global des exportations	9,776,391	10,441,572	Total global des importations	9,522,702	11,663,087

tiquement plein emploi; au mois de mai 1968 sur une main-d'œuvre de plus de 51 millions on comptait quelque 640,000 chômeurs inscrits.

Expansion du commerce extérieur

En 1967 les importations et les exportations japonaises ont dépassé pour la première fois 10 milliards de dollars, mais la demande intérieure activée par la vague de prospérité économique a eu pour tendance d'amortir les efforts dans le domaine des exportations et de faire croître les importations considérablement. Ainsi, l'an dernier, les exportations japonaises n'ont augmenté que de 6.8 p. 100 pour s'établir à 10,440 millions de dollars mais les importations se sont accrues de 22.5 p. 100 et ont atteint 11,660 millions de dollars, laissant pour l'année un déficit commercial de 1,220 millions. C'était la première fois depuis 1961 que l'accroissement des exportations était inférieur à 10 p. 100 et que les importations augmentaient de plus de 20 p. 100.

Les États-Unis sont demeurés le principal débouché du Japon en 1967 (voir le tableau I) bien que les ventes à ce pays n'aient augmenté que de 1.6 p. 100. Par contre, les exportations aux pays en voie de développement, tout particulièrement à ceux de l'Asie, n'ont pas cessé de croître; elles ont augmenté de 10.8 p. 100 par rapport à 1966. D'autres gains impor-

tants ont été enregistrés dans les ventes aux Philippines (30.5 p. 100), à la Chine continentale (28.5 p. 100) et à la République de Corée (21.4 p. 100).

Dans le secteur des importations, les États-Unis ont été de nouveau l'année dernière le principal fournisseur du Japon, suivis de l'Australie et du Canada (voir le tableau II). En 1967, l'U.R.S.S. a accru ses envois au Japon (tout particulièrement de billes et de fonte en gueuses); il en a été de même de l'Iran et de l'Allemagne de l'Ouest.

Les matières premières industrielles ont formé 70 p. 100 des importations du Japon en 1967. Les achats de matières servant à la production de l'acier ont progressé d'une façon sensible, notamment ceux de déchets de fer (hausse de 114 p. 100), de fonte en gueuses (77 p. 100), de houille (32 p. 100) et de minerai de fer (18 p. 100), de même que ceux de pétrole brut (21.4 p. 100).

Les importations de biens de production, qui comprennent surtout des machines, ont augmenté de 28.6 p. 100 pour atteindre un total de 988 millions de dollars en 1967 et celles de biens de consommation, de 8.7 p. 100 pour s'établir à 2,409 millions de dollars.

La balance du commerce du Japon ayant été défavorable, il en est résulté un déficit général de la balance des paiements de l'ordre de 570 millions de dollars en 1967. Afin de renverser

cette tendance, le taux d'escompte de la Banque du Japon a été haussé en septembre 1967 et de nouveau en janvier 1968; il est de 6.2 p. 100 à l'heure actuelle. Au cours des dix derniers mois le pays a adopté une politique de resserrement du crédit, ce qui semble contribuer à ralentir le rythme des importations tout en encourageant les exportations.

Le marché d'exportation

De fait, l'amélioration du commerce d'exportation du Japon au cours du premier semestre de 1968 a été tellement sensible (hausse de 21 p. 100 par rapport au premier semestre de 1967) que le Conseil suprême de l'exportation a récemment établi un objectif d'exportation de 12,777 millions de dollars pour l'année financière 1968. Ce chiffre représente un essor de 18.5 p. 100 et se compare à une croissance annuelle moyenne de 15.1 p. 100 de 1955 à 1967.

Naturellement, pour atteindre cet objectif le Japon doit compter dans une large mesure sur l'activité des marchés étrangers, tout particulièrement sur celui des États-Unis. C'est pourquoi les programmes de «défense» du dollar des États-Unis de même que les mesures américaines de protection en matière de commerce ont causé beaucoup d'appréhension car il est indispensable que le pays accroisse ses ventes aux États-Unis pour parvenir à son objectif.

Des pressions de plus en plus fortes ont été exercées auprès du Japon l'an dernier afin qu'il accélère son programme de libéralisation des opérations en capitaux. Des firmes étrangères, tout particulièrement des entreprises qui produisent des aliments et des automobiles, insistent pour obtenir une part de l'expansion prévue du marché japonais grâce à des investissements directs.

On étudie présentement la possibilité de fusionner plusieurs sociétés de l'industrie japonaise afin d'améliorer leur position face à la concurrence sur le marché intérieur et extérieur et d'accélérer le développement de la technologie industrielle.

La tendance à concentrer les efforts sur l'industrie lourde a aussi des répercussions sur les sociétés commerciales du Japon. Elles sont portées à s'unir afin d'être mieux en mesure de financer et d'obtenir des approvi-

TABLEAU III
PRODUITS QUE LE CANADA VEND AU JAPON

	1965	1966	1967
	(en dollars canadiens, f.o.b.)		
Oufs de poisson, n.a.d.	634	1,573	2,352
Poudre de lait écrémé	—	4,371	1,054
Orge	11,876	9,281	16,526
Seigle	2,155	3,739	5,763
Blé (dont blé durum)	90,188	103,235	107,518
Provendes et nourritures pour animaux	4,845	5,746	4,454
Pelletteries et peaux brutes	3,251	6,214	3,331
Graine de lin	13,335	13,832	13,701
Graine de colza	12,913	21,380	25,506
Minerais et concentrés de fer	19,734	18,145	17,291
Déchets de fer et d'acier	678	1,170	5,093
Aluminium (toutes les formes de base)	13,653	16,074	51,989
Cuivre (toutes les formes de base)	33,761	53,281	96,822
Déchets de laiton et de bronze	2,556	2,596	7,303
Nickel (toutes les formes de base)	5,354	4,670	14,989
Zinc (toutes les formes de base)	875	2,777	12,487
Plomb (toutes les formes de base)	1,632	3,076	7,612
Minerais et concentrés d'argent	669	984	1,787
Molybdène et minerais et concentrés de molybdène	2,379	6,009	8,887
Fer en gueuses	—	—	2,056
Houille	10,614	11,413	13,333
Amiante (sous toutes formes)	9,036	8,302	12,254
Billes et poteaux (toutes essences)	3,963	5,668	12,950
Bois de construction (toutes essences)	14,715	19,645	36,184
Contre-plaqué en sapin de Douglas	16	81	1,723
Pâte de bois (sous toutes formes)	26,420	32,591	39,138
Papier journal	1,329	1,914	4,391
Suif	2,159	1,667	1,850
Chlorure de potassium	9,356	11,713	10,060
Caoutchouc plastique et synthétique	2,977	3,102	3,585
Gaz de propane liquéfié	190	557	4,679
Perforatrices de cartes, ordinateurs et pièces	3,218	4,653	7,127
Total	304,481	379,459	553,795
Total global des exportations	316,187	393,892	572,156

Source: BFS

sionnements à long terme de matières premières industrielles de sources étrangères.

Commerce canado-japonais

La demande de la part de l'industrie japonaise de plus fortes quantités de matières industrielles importées a été directement responsable de la hausse des envois du Canada en 1967 (voir le tableau III). L'année dernière, les achats japonais de cuivre, nickel, plomb, zinc et molybdène ont tous augmenté sensiblement de même que ceux d'aluminium, de houille, d'amiante, de déchets de fer et d'acier et de déchets de laiton et de bronze. Les ventes de graines de colza du Canada ont aussi progressé, de même que celles de pâte de bois et de gaz de pétrole liquéfié. L'industrie de la construction japonaise a presque

doublé ses importations de bois de construction canadien. Ainsi, les exportations globales du Canada au Japon ont touché l'année dernière un sommet de 572 millions de dollars, augmentation impressionnante de 45 p. 100 par rapport à 1966.

D'autre part, les importations canadiennes en provenance du Japon en 1967 ont pris de l'essor, augmentant de 20 p. 100 par rapport à 1966 pour atteindre le chiffre record de 305 millions de dollars (voir le tableau IV). Les principaux achats ont compris des matières textiles, des vêtements, des produits des lamineries, des tuyaux, tubes et raccords, des véhicules automobiles, des appareils de télévision et de radio, ainsi que du matériel photographique. En outre, on a été de plus en plus enclin à acheter des biens de production japo-

TABLEAU IV
PRODUITS QUE LE CANADA ACHÈTE AU JAPON

	1965	1966	1967
	(en milliers de dollars canadiens, f.o.b.)		
Poisson, mollusques et crustacés	5,059	5,532	7,515
Fruits frais, séchés et en boîtes	3,439	3,311	3,538
Bois de construction et à parquet	1,607	1,221	1,109
Feuilles de placage et contre-plaqué	5,630	6,972	6,210
Poils, fibres et déchets (matières textiles)	268	1,979	366
Filés, fils et cordes en matières textiles	2,222	3,615	4,416
Lainages	6,169	5,595	5,978
Cotonnades	9,099	7,852	7,722
Tissus en rayonne et en fibres synthétiques	9,938	9,165	11,998
Matières textiles fabriquées, n.d.a.	2,383	3,374	5,719
Principaux produits chimiques (y compris produits chimiques alimentaires)	1,788	2,323	3,279
Matières plastiques (y compris le caoutchouc synthétique)	2,328	3,259	4,093
Produits des lamineries	24,942	20,579	19,827
Tuyaux, tubes et raccords	10,065	13,539	18,990
Fils et cordages métalliques	4,481	4,211	2,821
Articles de quincaillerie, n.d.a.	4,342	5,146	5,920
Outils et coutellerie, n.d.a.	2,661	2,869	4,640
Carrelage en céramique	3,012	2,585	3,113
Machines industrielles à toutes fins et pièces	1,351	2,673	5,716
Machines industrielles spéciales et pièces (non agricoles)	2,891	5,075	6,345
Véhicules automobiles et pièces	16,723	14,114	12,656
Matériel de télécommunication commercial, n.d.a.	4,603	6,621	8,733
Appareils de télévision et de radio, phonographes et pièces	10,084	11,667	21,407
Pièces de matériel de télécommunication, n.d.a.	3,275	3,505	5,173
Appareils ménagers, n.d.a.	3,697	4,089	5,883
Matériel scolaire et appareils scientifiques	4,290	4,137	5,108
Machines et matériel de bureau	2,331	7,345	4,417
Vêtements en matières textiles quelconques (sauf chapeaux)	16,065	17,278	19,421
Étoffes et articles de maison en matières textiles, n.d.a.	4,286	4,110	5,516
Chaussures (en toutes matières)	5,414	6,391	7,055
Produits du caoutchouc, n.d.a.	1,627	1,671	2,090
Jouets et articles de sport	8,859	9,039	10,749
Articles de cuisine et de table, n.d.a.	5,909	6,060	6,886
Machines à coudre (de ménage) et pièces	2,531	2,626	4,048
Matériel et fournitures photographiques	5,659	6,705	9,923
Instruments de musique et pièces	2,369	2,586	3,992
Constructions préfabriquées	66	792	4,110
Contenants, n.d.a.	1,596	1,640	1,869
Filets de pêche	1,323	1,503	1,864
Envois de moins de \$200 chacun	1,541	4,669	2,834
Total	205,923	227,423	273,049
Total global des importations	230,144	253,051	304,768

Source: BFS

nais, tout particulièrement dans les domaines de l'énergie et des télécommunications commerciales. En avril de cette année un nouvel élément a été ajouté aux ventes du Japon au Canada, soit deux avions de transport de voyageurs YS-11.

Au nombre des importantes réalisations dans le domaine du commerce entre le Japon et le Canada au cours des derniers mois, il y a lieu de men-

tionner de nouveaux contrats à long terme de sociétés japonaises visant du charbon cokéfiant, des concentrés de cuivre, de l'uranium et des produits forestiers. Les besoins du Japon en charbon cokéfiant du Canada pour la période de 15 ans commençant en 1970 sont évalués à plus de un milliard de dollars; ils ont déjà fait l'objet de négociations. Notre pays a donc décidé d'aménager un nouveau port

à Roberts Bank, au sud de Vancouver. Ce port se prépare à recevoir de gros navires de transport en vrac de marchandises en provenance du Japon; on pourra probablement en voir couramment sur la côte ouest du Canada d'ici quelques années.

Les sociétés japonaises s'intéressent de plus en plus aux entreprises en coparticipation au Canada, tout particulièrement à celles qui prévoient des accords pour la fourniture à long terme de matières premières industrielles. Il est possible qu'à mesure que le nombre de ces accords augmentera ils soient étendus à l'approvisionnement de certains produits minouvrés et ouvrés, comme les produits forestiers.

Nouvelles occasions

Il est peu probable que la composition fondamentale des exportations du Canada au Japon soit modifiée d'une façon importante dans un avenir prochain; les denrées alimentaires et les matières premières industrielles continueront à former les principaux produits. Néanmoins, par suite des concessions consenties au cours des récentes négociations tarifaires du Kennedy Round et de la libéralisation de la politique commerciale du Japon, les possibilités de vendre des produits ouvrés spécialisés du Canada devraient être plus nombreuses. Ces produits entreraient vraisemblablement dans la catégorie du matériel électronique pour l'industrie et la défense, des avions, des matériaux de construction et des machines spécialisées.

Voici quelques exemples de produits ouvrés que le Canada a vendus récemment au Japon; matériel de navigation aérienne, scies à chaîne, moissonneuses-batteuses, machines pour préparer les récoltes, machines d'emballage, matériel de contrôle industriel, antibiotiques, produits pharmaceutiques, aiguilles à tricoter industrielles, isotopes, matériel de divertissement et fournitures dentaires.

Les occasions de vendre des produits alimentaires canadiens, notamment des aliments transformés et des aliments frais, augmenteront aussi. La demande de viande au Japon devrait tripler durant la prochaine décennie car les habitudes en matière d'alimentation changent. Les produits de la pêche sont encore en grande demande et offrent des possibilités, pourvu que les prix et la qualité soutien-

nent la concurrence. Il est probable qu'on aura besoin d'un plus grand nombre de bovins de race et de nourritures pour animaux.

Afin de tourner à notre profit les perspectives de vente sur ce marché fort différent du nôtre qui compte plus de 100 millions d'habitants et est très industrialisé, les entreprises canadiennes doivent étudier avec soin les méthodes de vente et les besoins du Japon, de préférence en envoyant

un représentant dans ce pays. Si le voyage n'est pas pratique, les exportateurs devront communiquer avec le bureau régional du ministère du Commerce du Canada le plus rapproché ou écrire à la Division commerciale, Ambassade du Canada, Bureau de poste Akasaka, Tokyo, 107 Japon, et lui fournir des détails sur leurs produits. Ou encore, pourquoi ne pas discuter des perspectives de vente avec quelques représentants

d'importantes sociétés commerciales* du Japon qui résident au Canada? Ils s'occupent déjà d'une forte proportion du commerce entre le Canada et le Japon et peuvent vous accorder une aide précieuse.

* Si vous désirez de plus amples détails au sujet du rôle des sociétés commerciales japonaises de même qu'une liste de leurs succursales au Canada, consultez *Commerce extérieur* de septembre 1967.

Grande activité dans les usines de la Corée du Sud

Le Deuxième Plan quinquennal a démarré avec élan. Les importations de biens d'équipement et de matières premières ont augmenté d'une façon sensationnelle.

M. J. A. STILES, *Ministre (Affaires commerciales) à Tokyo*

■ Dans l'ensemble 1967 a été une autre bonne année pour la Corée du Sud, malgré la longue période de sécheresse qui au cours de l'été a entraîné un important ralentissement de l'industrie agricole et a particulièrement nui aux récoltes dans la région méridionale. Le rendement agricole a fléchi de quelque 6 p. 100 mais la production industrielle a augmenté de près de 21 p. 100. Le produit national brut s'est accru de 8.4 p. 100; cette hausse se compare à celle de 11.9 p. 100 enregistrée en 1966 et s'établit à peu près au même niveau que la croissance moyenne annuelle de 1962 à 1966.

L'année 1967 était la première du Deuxième Plan quinquennal dont les objectifs sont de rendre la Corée du Sud, d'ici 1971, complètement indépendante en fait de céréales alimentaires, de tripler le niveau de son commerce international par rapport à 1965 et de porter son rythme de croissance nationale à environ 10 p. 100 par année. Au cours de cette période, 17 nouvelles centrales électriques doi-

vent être construites afin de fournir l'énergie nécessaire pour doubler la capacité de production actuelle des usines. Le Plan prévoit aussi une forte amélioration des moyens de transport ferroviaire et routier, l'établissement d'une usine sidérurgique intégrée, du premier complexe pétrochimique du pays, de trois nouvelles usines d'engrais chimiques et d'une importante cimenterie. Il comporte aussi des projets ambitieux et des stimulants destinés à résoudre les problèmes de logements et à accroître d'une façon sensible la production de viande et de produits laitiers.

De vastes programmes d'immunisation et de prévention de la tuberculose sont prévus et même en voie d'exécution. Le régime d'enseignement sera révisé et un plus grand nombre de personnes seront formées en vue d'occuper des postes exigeant de plus grandes capacités. On augmente le nombre de salles de classe, on révisé les programmes d'études et on agrandit les institutions d'enseignement technique.

Bon nombre des objectifs prévus dans le Plan pour 1967 ont été atteints, tout particulièrement dans le domaine de l'industrie secondaire et des exportations, mais des conditions climatiques défavorables ont empêché les progrès dans le secteur agricole. Il y a présentement une sérieuse pénurie de vivres que le ministère de l'Agriculture et des Forêts évalue à quelque 1.6 million de tonnes. Pour combler la moitié de cette insuffisance, on espère obtenir des céréales au titre du programme des États-Unis connu sous le nom de «Food-for-Peace Program»; le reste viendrait des importations commerciales.

La hausse des prix de même que l'augmentation rapide des ressources monétaires en Corée du Sud causent quelque appréhension. L'indice des prix à la consommation a atteint 131.3 au début de 1968, comparativement à 116.1 l'année précédente (1965=100). Les prix de gros de tous les produits ont monté de 6.4 p. 100 au cours de la même période. En mars 1968, les ressources monétaires avaient augmenté à 131,000 millions de won, en regard de 91,617 millions près d'un an plus tôt.

Investissements étrangers

Un aspect encourageant de la situation c'est la confiance croissante manifestée par les capitalistes étrangers

dans l'avenir du pays, malgré les tensions politiques entre la Corée du Nord et la Corée du Sud. Depuis 1962, plus de 70 millions de dollars des É.-U. ont été investis dans des industries de fabrication en Corée du Sud, la plus grande partie de ces capitaux venant de sociétés américaines et japonaises mais aussi de maisons en Allemagne, en France, en Israël et à Hong Kong. Les investisseurs américains comprennent les entreprises Gulf Oil, Celanese Corp., Swift, IBM, Motorola et Caltex.

Le gouvernement de la Corée du Sud encourage les investisseurs en leur offrant des stimulants attrayants, notamment l'exemption complète pendant cinq ans de l'impôt sur le revenu des sociétés et sur les propriétés, suivie d'une exemption de 50 p. 100 au cours des trois années subséquentes. D'une part, il garantit la remise sans limite à l'étranger des bénéfices et, d'autre part, le capital peut être rapatrié jusqu'à concurrence de 20 p. 100 par année deux ans après la date où l'entreprise a commencé à être exploitée. Aucune limite n'est imposée sur le nombre d'actions que l'investisseur étranger peut détenir dans une entreprise. Le gouvernement protège aussi les investisseurs étrangers contre l'expropriation.

TABLEAU II
LES DIX PRINCIPAUX FOURNISSEURS DE LA CORÉE*

	1966	1967
	<i>(en millions de dollars des É.-U.)</i>	
Total des importations	716.4	996.2
Japon	293.8	443.0
États-Unis	253.7	305.2
Allemagne de l'Ouest	20.3	31.0
République de Chine (Formose)	10.8	27.2
Philippines	20.9	21.9
Malaysia	10.1	19.6
France	10.9	16.7
Iran	17.1	12.0
Australie	6.4	8.9
Canada	2.7	8.4

*Comprend les produits importés à la faveur de l'A.D.I., de prêts et de secours.

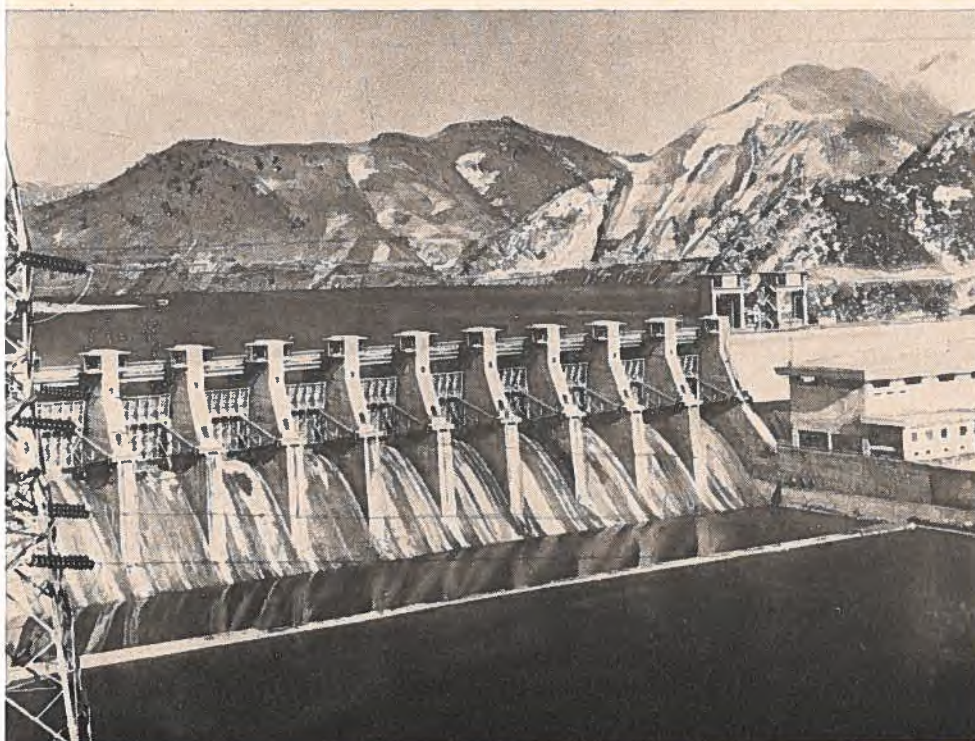
TABLEAU I
LES DIX PRINCIPAUX MARCHÉS DE LA CORÉE

	1966	1967
	<i>(en millions de dollars des É.-U.)</i>	
Total des exportations	250.3	320.2
États-Unis	95.8	137.4
Japon	66.3	84.7
Hong Kong	9.5	15.2
Suède	9.8	8.0
Canada	5.8	7.9
Grande-Bretagne	5.1	7.9
Viêt-nam du Sud	13.8	7.3
Thaïlande	4.8	5.6
Allemagne de l'Ouest	7.0	5.2
Singapour	2.5	4.1

Importations et déficit

Les exportations de la Corée du Sud ont progressé d'une façon satisfaisante en 1967. Les envois à l'étranger (d'après la valeur des produits dédouanés) ont atteint 320.2 millions de dollars, augmentation de 69.9 millions par rapport à 1966. D'autre part, les importations se sont élevées à 996.2

millions, soit 39.1 p. 100 de plus que l'année précédente. Le déficit commercial a donc été porté à 676 millions de dollars (466.1 millions en 1966). Cette augmentation est attribuable à la forte demande de produits importés en vue de soutenir la croissance économique. En 1967, la Corée du Sud a payé quelque 673.5 millions de dollars de ses importations avec



La centrale électrique de 57,000 kW à Chuncheon a été construite en 1965. Dix-sept autres centrales sont prévues.

—Centre culturel coréen, Tokyo.

TABLEAU III

PRODUITS QUE LE CANADA VEND
À LA CORÉE

Produits	1966	1967
	(en milliers de dollars du Canada)	
Bovins laitiers de race	138.2	
Poussins		24.3
Poudre de lait	12.1	25.8
Orge		28.9
Blé	13.9	15.9
Malt	67.8	51.0
Farine de blé	91.5	28.6
Whisky	5.7	12.8
Peaux brutes	47.3	76.4
Graine de lin	785.9	120.5
Billes de bois tendre	201.5	58.4
Déchets de fer et d'acier		24.0
Déchets de cuivre		179.6
Déchets de laiton et de bronze		146.1
Amiante (sous toutes formes)	623.5	2,094.8
Soufre	196.4	2,419.9
Papier journal mutilé, matières à pilon	279.3	36.1
Bois de construction tendre	68.7	5.3
Pâte de bois	0.1	134.5
Papier journal		528.0
Acides organiques		43.8
Chlorure de potassium		853.7
Plomb en gueuses, blocs et grenailles		21.2
Anodes, cathodes, lingots et tiges de nickel	117.3	94.1
Blocs, gueuses et brames de zinc		48.4
Valves en fer ou en acier		18.2
Briques réfractaires et formes similaires	16.9	37.1
Cuivre	97.8	43.5
Machines de levage et pièces		196.3
Machines pour industries de la pâte et du papier	19.0	
Matériel de communications commerciales	10.2	92.5
Pièces de matériel de communication	3.1	56.0
Moteurs et pièces d'aéronefs		40.7
Instruments de mesure et d'épreuve	16.8	1.2
Perforatrices de cartes, ordinateurs et pièces		28.8
Exportations globales	2,849.4	7,670.7

Source: BFS

TABLEAU IV

PRODUITS QUE LE CANADA ACHÈTE
EN CORÉE

Produits	1966	1967
	(en milliers de dollars du Canada)	
Mollusques et crustacés frais ou congelée	199.8	54.5
Produits de la pêche, n.d.a.	49.5	138.4
Matières végétales brutes, non comestibles, n.d.a.		15.1
Minerais, concentrés et déchets de métal	68.8	12.4
Contre-plaqué d'acajou		46.4
Papier tenture imprimé	21.5	9.2
Filés de laine, bitord de laine peignée		189.9
Étoffes tissées, soie	1.9	37.1
Lainages et peignés	4.3	45.6
Tissus de coton	656.9	510.6
Étoffes tissées, rayonne et fibres synthétiques (y compris mélange)	12.1	135.0
Câble neuf		47.3
Équipement pour la pêche commerciale et pièces	11.8	38.2
Ébauches de couteaux de table	12.8	
Pneus et chambres à air pour bicyclettes et motocyclettes, n.d.a.		24.5
Postes récepteurs de radio à transistors	50.4	16.2
Vêtements (sous-vêtements, vêtements de dessus) sauf vêtements tricotés	460.6	1,332.7
Vêtements tricotés	10.9	1,262.1
Chaussures	12.7	248.1
Poupées et jouets		34.1
Rideaux, textiles	1.8	18.9
Serviettes en coton		37.2
Couverts en acier inoxydable	123.5	79.6
Articles artistiques et décoratifs, n.d.a.	2.0	25.1
Fleurs artificielles et ornementales, etc.	9.0	21.7
Appareils ménagers et pièces, n.d.a.		24.8
Total global des importations	1,763.8	4,567.5

Source: BFS

plaqués, de lainages, de postes de t.s.f., de vêtements, de chaussures et de perruques.

L'an dernier les principaux fournisseurs de la Corée du Sud ont été le Japon, les États-Unis, l'Allemagne de l'Ouest, la République de Chine (Formose), les Philippines et la Malaisie. Le Canada s'est classé au dixième rang (voir le tableau II). Les machines et le matériel de transport, le fer et l'acier, le pétrole et les produits chimiques ont constitué les principales importations.

Commerce avec le Canada

Les exportations canadiennes à la Corée du Sud ont touché un sommet de 7.67 millions de dollars en 1967, soit une hausse de 3.8 millions par rapport à l'année précédente (voir le tableau III). L'amiante et le soufre ont représenté plus de la moitié de ce chiffre. La potasse, la pâte de bois, la graine de lin, les déchets de cuivre et de bronze ont été au nombre des autres produits importants. Pour la première fois depuis plusieurs années, la Corée du Sud a acheté du papier journal au Canada.

Le tarif du régime de la nation la plus favorisée accordé en vertu de l'Accord commercial entre le Canada et la République de Corée est entré en vigueur le 20 décembre 1966. Il en est résulté en 1967 une forte augmentation des exportations de la Corée du Sud au Canada; celles-ci ont atteint 4.6 millions de dollars en regard de 1.8 million en 1966. Les vêtements, tout particulièrement les chandails de laine tricotée, sont intervenus pour la plus grande partie de cette augmentation. Les ventes de chaussures et de produits de la pêche au Canada ont aussi augmenté (voir le tableau IV).

Perspectives

Le succès qu'a connu le Premier Plan quinquennal (1962-1966) et les progrès persistants ont confirmé les Coréens du Sud dans leur conviction qu'ils ont une excellente chance d'en arriver à l'indépendance économique d'ici quelques années. L'appui qu'ils ont obtenu de l'étranger en vue de développer leur économie augmente sans cesse et devrait continuer. Lors de la réunion de la Commission des Nations Unies sur le commerce et le développement à New Delhi au début de cette année, on a cité la Corée du

ses propres devises étrangères; le solde a été acquitté grâce à des emprunts et aux programmes d'aide.

Les États-Unis ont été le principal débouché de la Corée en 1967, suivis

du Japon, de Hong Kong, de la Suède et du Canada (voir le tableau I). L'augmentation des envois aux États-Unis l'année dernière a été attribuable à de plus fortes ventes de contre-

Sud comme exemple d'un pays en voie de développement qui a fait des progrès dignes de mention au cours des dernières années. Les relevés effectués par la Banque Mondiale et ceux de la Banque asiatique de développement ont été encourageants.

Il reste encore beaucoup à faire. Le logement demeure un problème important et il faudra au moins 160,000 nouveaux logements par année au cours des quelques prochaines années. Plusieurs projets de production d'énergie, de même que l'équipement requis pour la modernisation des chemins de fer, devraient intéresser les sociétés canadiennes. Le projet d'une aciérie intégrée de 600,000 tonnes offre des occasions de vente pour de l'équipement et des ma-

tières premières. Les nouvelles industries de fabrication auront besoin de machines de divers genres; les sociétés canadiennes seraient peut-être en mesure d'en fournir quelques-unes. Dans le cas des entreprises importantes, la Corée du Sud exige des conditions de crédit à long terme et cette condition constituera peut-être le principal facteur lors de la négociation des contrats visant les centrales électriques et les biens de production. Il faut s'attendre à une forte concurrence de la part du Japon dans presque tous les cas, non seulement à cause de la proximité de ce pays mais aussi parce que les Japonais connaissent mieux le marché coréen.

En outre, la demande de matières premières industrielles augmentera. A

mesure que des articles comme les céréales et la pâte de bois seront rayés des listes de produits faisant l'objet d'une aide financière, il devrait surgir des possibilités de vente. On prévoit que le gouvernement continuera pendant quelques années encore de décourager les importateurs d'acheter des articles de luxe et de donner la préférence aux produits importés qui ont des répercussions directes sur la fabrication de marchandises exportables. Pour plus de renseignements sur les perspectives de vente de votre produit, écrivez au Ministre (Affaires commerciales), Ambassade du Canada, Bureau de poste Akasaka, Tokyo (Japon).



Formose développe son infrastructure industrielle

Le développement continu de l'industrie et les encouragements dont bénéficient les investisseurs étrangers accroissent la demande d'outillage industriel et d'équipement de bureau.

M. R. A. FAIRWEATHER

Vice-consul et délégué commercial adjoint à Manille

■ Depuis plus de dix ans, l'économie de Formose (T'ai-wan) connaît une expansion soutenue. La croissance annuelle moyenne a été de 7 p. 100 et la production industrielle a augmenté au rythme de 14 p. 100. Cette hausse constante peut être expliquée par la planification économique, la stabilité politique et l'échelle peu élevée des salaires.

En 1953, T'ai-wan a entrepris de diversifier son économie en établissant des industries légères: textiles, appareils ménagers, médicaments, ciment, engrais, matières plastiques et appareils électroniques. Le gouvernement s'est attaché en même temps au développement de l'infrastructure, la cons-

truction d'autoroutes, de chemins de fer et de ports.

Au début des années 60, des industries lourdes comme la fonte d'aluminium et le raffinage du pétrole furent établies. Parallèlement, les industries légères ont connu un besoin croissant de produits semi-ouvrés. L'expansion des industries entraîna la nécessité d'améliorer l'infrastructure et, récemment, la Banque Mondiale a consenti un prêt de 17.5 millions de dollars à la Régie ferroviaire de T'ai-wan pour l'amélioration de son réseau. On a dressé des plans pour un nouveau complexe portuaire qui décongestionnerait les installations surchargées de Ki-long et de Kaosiung et pour un

aéroport international qui serait doté d'installations modernes pour le trafic aérien.

Depuis quelque temps, la production industrielle formosane suffit à la plupart des exigences du marché intérieur. Pour maintenir une exploitation efficace et rentable, les industries ont dû exporter; elles ont pu ainsi fournir le change étranger dont le pays avait besoin. Les industries ayant rapporté le plus de devises sont celles des textiles, des aliments, des matières plastiques, du contre-plaqué et des métaux.

La hausse des exportations a inévitablement entraîné une augmentation proportionnelle des importations. Pour satisfaire ses industries en essor, Formose importe maintenant des quantités considérables de matières premières et de machines de transformation. L'État a beaucoup encouragé la modernisation des usines existantes pour assurer une qualité supérieure des produits, réduire les coûts de production et veiller à la fabrication de marchandises plus exportables. Le commerce extérieur formosan monte en flèche et les hommes d'affaires canadiens qui

A Kaosiung, la zone de production industrielle à l'exportation offre aux sociétés qui s'y établissent des installations spéciales en plus de la franchise à l'importation. Ces demoiselles travaillent dans une usine de pièces d'appareils électriques. A la fin d'avril dernier, 122 sociétés chinoises et étrangères avaient retenu des emplacements dans la zone.

s'intéressent à ce marché voient de nombreuses perspectives s'offrir à eux.

Les capitalistes étrangers sont attirés

Les capitalistes étrangers ont fait preuve d'une grande confiance dans l'avenir de Formose. Un nombre croissant d'investisseurs ont placé des capitaux dans les industries de l'électronique, des produits chimiques, des produits métallurgiques, des vêtements et des produits pharmaceutiques. Les sociétés RCA, IBM, Philco, Admiral, General Instrument, Philips et Hitachi sont au nombre des quelque trente entreprises qui ont ouvert des usines de produits de l'électronique. L'industrie chimique a attiré des firmes étrangères telles Mobil Oil, Allied Chemical, Gulf Oil et Union Carbide. Depuis 1960, année où l'État a voté des lois pour encourager les investissements étrangers, des capitaux de 220 millions de dollars des É.-U. ont été engagés à Formose.

T'ai-wan offre de nombreux stimulants aux capitalistes étrangers: des salaires ouvriers relativement bas et des frais de construction d'usines peu élevés, la proximité d'un marché d'Extrême-Orient en essor rapide, une économie intérieure forte qui a besoin de machines industrielles et de matières premières, un régime fiscal généreux et d'autres encouragements. Il n'existe aucune restriction à la propriété totalement étrangère. Les sociétés étrangères investissant à Formose bénéficient d'une exonération fiscale de cinq ans et le taux maximum d'impôt, qui n'excède pas 18 p. 100, ne leur est applicable qu'à compter de la sixième année d'exploitation. Les placements dépassant 2.25 millions de dollars des É.-U. donnent droit à l'importation en franchise de



tous les équipements et machines nécessaires aux usines de fabrication. Les entreprises qui font des placements inférieurs à cette somme peuvent payer les droits d'importation en versements échelonnés sur trente mois et, dans certains cas, sur une période plus longue.

Le rappel total des capitaux investis et des bénéfices est légalement garanti à tous les investisseurs étrangers, qui peuvent rapatrier annuellement 15 p. 100 du total de leurs placements, deux ans après l'achèvement du projet. La remise des bénéfices n'est soumise à aucune restriction. L'État formosan garantit aussi de l'expropriation pendant vingt ans tous les investissements étrangers approuvés avec propriété étrangère d'au moins 51 p. 100.

Zone de production industrielle à l'exportation

L'État établit un certain nombre de régions industrielles dotées de services d'eau, d'électricité et autres. Certaines sont déjà en pleine activité. En outre, il existe une zone de production industrielle à l'exportation

bénéficiant de la franchise à l'importation, à Kaosiung, à l'extrémité sud de Formose; au 30 avril 1968, 122 sociétés chinoises et étrangères avaient signé des ententes pour s'y établir.

Kaosiung a été choisie pour les conditions très avantageuses qu'elle offrait: des installations portuaires immenses pouvant manutentionner les deux tiers (7½ millions de tonnes) des importations et exportations annuelles de l'île, un transport intérieur adéquat et un aéroport en voie d'agrandissement qui deviendra le deuxième aéroport international de T'ai-wan. De l'énergie électrique à profusion, la disponibilité de main-d'œuvre et de bonnes conditions climatiques sont d'autres facteurs importants qui sont intervenus.

L'état civil des requérants ne restreint nullement leur admissibilité. Les étrangers et les Chinois d'outre-mer sont traités de la même façon que les autochtones lorsqu'ils font une demande d'établissement dans la zone. Les candidats n'ont qu'à s'adresser à l'Administration de la zone et à lui envoyer leur demande. Les administrateurs aplanissent les difficultés aux-

quelles les investisseurs peuvent faire face. Ils sont légalement autorisés à s'occuper de toute question relative à l'administration et à la gestion de la zone.

L'établissement d'une société d'exportation dans cette zone se fait en six étapes:

1. demande d'établissement
2. demande d'enregistrement de la société
3. mise à exécution du projet d'investissement
4. location de terrain ou achat d'une usine établie
5. construction de l'usine
6. demande de permis de production.

Ces six étapes peuvent être franchies moyennant des démarches auprès de la seule administration de la zone.

Les impôts et surtaxes payables par les entreprises d'exportation établies dans la zone sont peu élevés et parfois même inexistantes. Les entreprises d'exportation se conformant aux «critères d'assistance» et tombant dans la catégorie des «entreprises admissibles à l'assistance» peuvent solliciter une exonération de l'impôt sur le revenu pendant cinq ans et ont droit à une réduction de 10 p. 100 sur l'impôt payable à compter de la sixième année. Pour les sociétés qui ne se conforment pas aux critères ou ne sont pas englobées dans la catégorie susmentionnée, l'impôt sur le revenu maximum, y compris toutes les formes de surtaxes, ne dépasse pas 18 p. 100 de leur revenu annuel total. Les autres taxes imposées sont l'impôt du timbre, l'impôt sur la propriété bâtie et la taxe sur les plaques d'immatriculation des véhicules.

Dans le cas des particuliers gagnant un revenu dans la république de Chine (Formose), y compris la zone, un impôt global sur le revenu est perçu conformément à la loi de l'impôt sur le revenu en vigueur. Les taux sont progressifs et vont de 3 à 52 p. 100.

Les terrains de la zone sont la propriété de l'État qui consent à les louer seulement. Le loyer mensuel est de \$2.83 (É.-U.) les 100 mètres carrés. Les entreprises d'exportation peuvent louer un terrain de l'administration et

COMMERCE DU CANADA AVEC FORMOSE EN 1967

Exportations canadiennes vers Formose	(en milliers de dollars canadiens)	Importations canadiennes en provenance de Formose	(en milliers de dollars canadiens)
Graines de colza	1,558	Chaussures imperméables en caoutchouc	1,298
Soufre, brut ou raffiné	3,367	Chemises, fibres synthétiques, sauf tricotés	1,014
Pâte de bois au sulfate, écrue, pour la fabrication du papier	1,254	Contre-plaqué d'acajou	6,907
Blocs, saumons et brames de zinc	898	Contre-plaqué d'acajou, de $\frac{1}{8}$ " ou moins	2,501
Machines, équipement et pièces pour le travail du bois	1,101	Conserves de champignons	1,254
Chlorure de potassium	709	Pyjamas, vêtements de nuit	926
Pâte de bois blanchie	791	Chandails, cardigans, fibres synthétiques tricotées	827
Aluminium et déchets d'alliages d'aluminium	138	Chaussures tous usages	660
Blé, sauf semences	144	Vêtements extérieurs, sauf tricotés	374
Anodes, cathodes, lingots et tiges de nickel	186	Arbres de Noël et petites ampoules colorées	319
Moteurs et pièces d'aéronefs	528	Acajou, bois d'œuvre	412
Résines de polyéthylène, non façonnées	122	Récepteurs de radio à transistors	261

y construire l'usine elles-mêmes, ou acheter à tempérament des usines déjà établies dans la zone. Les immeubles privés de la zone ne peuvent être cédés qu'à d'autres entreprises d'exportation.

Le coût moyen de construction d'édifices en béton armé à Kaosiung varie entre 3,000 et 3,500 nouveaux dollars formosans (de 75 à 87.50 dollars des É.-U.) le pied carré, ce qui ne comprend pas les frais d'amélioration des fondations qui doivent être renforcées dans le cas d'édifices à multiples étages. Tous les édifices de la zone doivent être faits de matériaux ignifuges et être permanents. Les plans doivent en être approuvés par l'Administration.

Comme il y a 300,000 chômeurs à Formose, la disponibilité de main-d'œuvre dans la zone n'est pas un problème. Tous les ouvriers sont tenus de participer à un programme d'assurance en vertu duquel 25 p. 100 des primes sont versées par les travailleurs eux-mêmes et le reste par l'employeur. La semaine de travail est de six jours de huit heures. Le surtemps est rémunéré à raison de $1\frac{1}{2}$ fois le salaire régulier.

Peu de contrôles

Il y a peu de contrôles sur le change étranger et sur le commerce dans la zone. Les transactions de change pour les importations et les ex-

portations doivent se faire par l'intermédiaire d'une banque désignée. En d'autres termes, le change étranger provenant des exportations de produits finis doit être remis à la banque en question et le change étranger nécessaire à l'importation de machines, équipements, matières premières et produits semi-ouvrés peut être obtenu à cette banque. Le contrôle sur le change étranger dans la zone a été relativement atténué et les formalités d'importation et d'exportation ont été beaucoup simplifiées.

Bref, l'Administration de la zone crée un climat des plus favorables aux investissements, très avantageux aux entrepreneurs. Grâce à une abondance de main-d'œuvre bon marché et à des exonérations d'impôts, les produits fabriqués dans la zone devraient être très compétitifs sur les marchés internationaux. Les résultats ont été si favorables jusqu'ici que l'on a dressé des plans pour l'établissement possible d'une seconde zone près de la première ou à Hualien sur la côte est de Formose.

T'ai-wan offre aujourd'hui une double perspective à tous les industriels étrangers: des investissements dans ses industries et des ventes de machines industrielles dont elle a besoin. Le climat des investissements à Formose n'a jamais été plus favorable. Les accords de licence, les entreprises communes et l'exploitation de filiales

à propriété exclusive sont acceptés et souhaités par l'État formosan comme par sa population.

Le commerce avec le Canada

L'an dernier, le Canada a vendu des produits à T'ai-wan pour une valeur de 12.3 millions de dollars, comparativement à 8.4 millions en 1966. Les principaux produits faisant l'objet de ces échanges d'exportation et d'importation sont indiqués dans le tableau.

Comme une forte proportion des exportations de Formose est constituée de produits agricoles, il existe un besoin certain d'emballages, de matériel de préparation des aliments congelés et en conserves et d'appareils de contrôle de la température et de la pression. Au cours de mes visites à diverses usines, j'ai remarqué qu'on manquait beaucoup d'équipement pour la fabrication d'outils et de matrices de même que d'accessoires d'atelier. Tout produit pour les filatures trouvera des débouchés immé-

diats, ainsi que les pompes, les soupapes et les jauges de réglage pour l'industrie pétrolo-chimique. A l'expansion des usines vient se greffer une augmentation parallèle du personnel de bureau, nécessitant davantage d'achats de matériel de bureau et de machines commerciales. Il y a une pénurie aiguë de techniciens à Formose. Aussi l'État envisage-t-il la construction d'écoles professionnelles, dont le matériel de formation sera acheté à l'étranger.

Avec l'augmentation démographique et la hausse du niveau de vie à T'ai-wan, le produit national brut devrait doubler, de 3.5 milliards de dollars des É.-U. à 7 milliards d'ici 1978. Les installations industrielles, les services publics auxiliaires et les systèmes de communications fonctionnent déjà à plein rendement et les placements de capitaux sont essentiels à l'essor de Formose. L'industrie de l'énergie électrique à elle seule nécessitera un capital de 1 milliard de dollars des É.-U. La Société d'Énergie de Formose doit

installer des groupes électrogènes de 500,000 kW., soit d'une puissance double de celle des groupes actuels, et l'une des installations fonctionnera à l'énergie nucléaire. Les lignes de transmission qui seront installées doubleront leur puissance (de 15.4 kV. à 34.5 kV.). On dépensera d'importantes sommes d'argent à l'amélioration des routes, ports, aéroports, transports ferroviaires, logements et écoles. On aura besoin des capitaux locaux pour financer ces projets, mais il faudra faire en sorte de ne pas causer d'inflation.

Tout permet de croire que l'économie formosane continuera de prospérer au cours de la prochaine décennie et que le progrès se poursuivra au rythme actuel. Les hommes d'affaires canadiens doivent pleinement profiter de l'occasion qui leur est offerte d'augmenter leurs ventes à ce marché at-
trayant.



Les usines de jute de Dundee ont des difficultés

■ L'année dernière, l'Écosse a produit environ 112,000 tonnes de filés de jute (121,020 tonnes en 1966) et 64,000 tonnes de tissus de jute, au regard de 72,000 tonnes en 1966. (Ces derniers chiffres sont également compris dans la production totale de filés étant donné qu'on les utilise pour la fabrication des tissus).

Presque toute l'industrie du jute est concentrée autour de Dundee (Écosse), et des villes voisines d'Angus et de Forfar. Environ 90 p. 100 des métiers à filer et les deux tiers des métiers à tisser de la Grande-Bretagne se trouvent à Dundee et les 20 p. 100 restants dans les deux autres villes. Ce secteur doit aujourd'hui faire face à des difficultés sérieuses provoquées par des changements dans la demande pour le jute et certaines grandes entreprises sont obligées de diversifier leur production. A l'heure actuelle, la matière première est importée des pays asiatiques du Commonwealth aux termes d'un système de contrôle; si ce procédé venait à être remplacé par un régime de contingentement global, de nouveaux problèmes pourraient naître.

Les fibres artificielles plus coûteuses qui peuvent remplacer le jute ont réalisé des progrès rapides mais le secteur, dans son ensemble, n'en a pas encore trop souffert jusqu'à maintenant. Cette situation pourrait pourtant changer si l'utilisation des matières peu coûteuses du genre polyoléfin, surtout le polypropylène, s'intensifie. Les entreprises plus anciennes de Dundee sont déjà très conscientes de l'avance réalisée par le polypropylène dans le remplacement du jute comme tissu de marouflage de tapis piqués et comme matériel d'emballage. La première usine de polypropylène de Dundee à fabriquer du ruban de tissage a été fondée il y a quelque temps par une société dans laquelle Jute Industries Ltd. et Low & Bonar détiennent une part majoritaire. Une deuxième usine appartenant au groupe Bunzl commencera bientôt à produire. Une troisième usine, dirigée par un groupe américain, sera capable d'ici peu de fabriquer 1,000 tonnes de monofilaments de tissage.

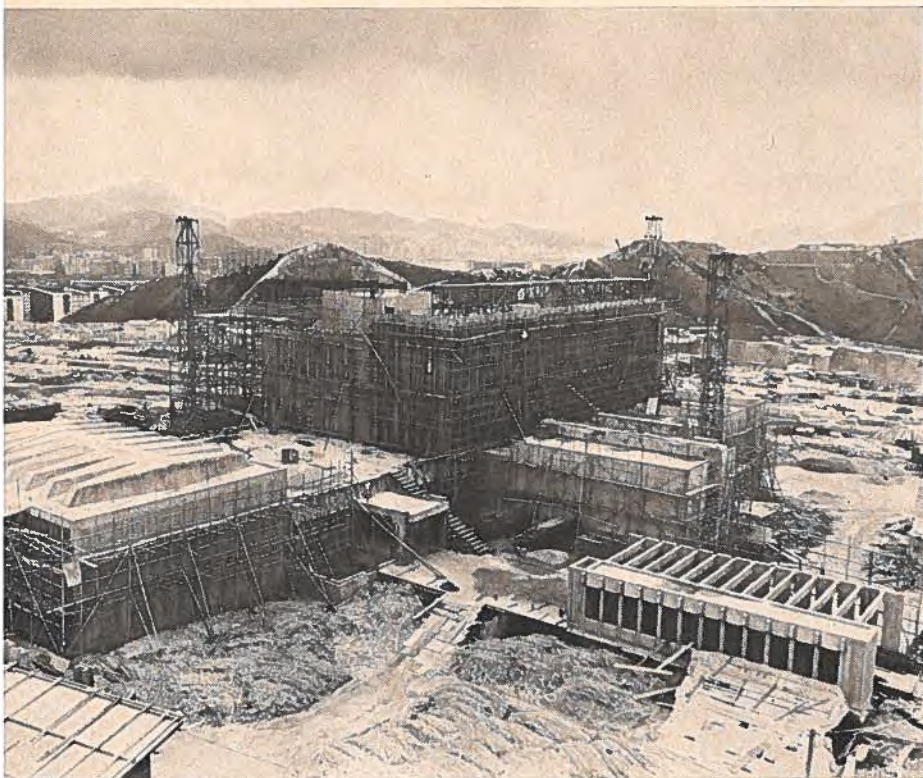
Dans quelques années, le polypropylène pourra peut-être accaparer une bonne part de l'industrie du jute de Dundee qui est maintenant vieille de 130 ans.

Mais la ville de Dundee pourra pendant de nombreuses années encore compter sur le jute comme activité principale. Maints habitants de l'endroit vous diront en effet que malgré le progrès réalisé dans le domaine des fibres artificielles, on ne peut rien trouver de mieux que le jute lorsqu'il s'agit d'obtenir une armure toile (grossière) ou une armure satinette (croisé brisé) comme tissu solide de marouflage de tapis piqués, Wilton et Axminster.

A l'heure actuelle, environ 60 p. 100 de la production britannique de jute va à l'industrie des couvre-parquets, environ 6 p. 100 à l'industrie de la construction pour la fabrication de carton bitumé, canevas de plâtrerie etc. et environ 9 p. 100 est exportée, principalement vers les pays de l'AELE. Le reste est utilisé dans d'autres secteurs comme l'ameublement, la literie, l'emballage, etc.

—A. B. BRODIE

Délégué commercial, Glasgow



On voit ici le nouvel immeuble de Radio-Hong Kong en voie de construction. Il a été conçu par N. J. Pappas & Associates de Montréal qui assure également la surveillance des travaux d'érection.

Le commerce de Hong Kong est florissant

On a encore grande confiance en l'avenir de Hong Kong ;
le commerce a atteint un chiffre record l'année dernière.
Les perspectives pour les exportations canadiennes semblent bonnes.

M. C. R. Gallow, *premier délégué commercial, Hong Kong*

■ Un des principaux éléments de la prospérité de Hong Kong est son commerce d'exportation et en 1967 celui-ci a atteint le niveau sans précédent de 1,218 millions de dollars du Canada, soit une augmentation de 17 p. 100 au regard des chiffres de 1966. Les réexportations se sont élevées à 378 millions de dollars, soit une hausse de 14 p. 100, et les importations à 1,900 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 4 p. 100. Les prévisions indiquent que de nouveaux records seront établis cette année.

Bien que les textiles et les vêtements soient encore les produits d'ex-

portation les plus importants, leur position est moins dominante et cela semble indiquer que Hong Kong a réussi dans une certaine mesure à diversifier ses exportations. L'augmentation, assez générale, a porté sur les perruques, les machines et appareils électriques, les appareils électroniques et leurs pièces, les articles en plastique, les sacs à main, les poupées, les jouets, les fleurs artificielles, les chaussures, les vêtements, les textiles, les filés, les tissus, les bateaux, les instruments d'optique et les appareils photographiques. Au cours de 1967, il n'y a pas eu beaucoup de changements dans l'ensemble des marchés

d'exportation de Hong Kong. Les États-Unis sont toujours les meilleurs clients et absorbent environ 37 p. 100 des exportations totales; la Grande-Bretagne se trouve en deuxième position avec 17 p. 100, suivie de l'Allemagne de l'Ouest avec 5 p. 100 et ensuite nous trouvons le Canada, l'Australie et le Japon (plus ou moins dans cet ordre) avec 3 p. 100. Exception faite de l'Allemagne de l'Ouest, tous les pays ont acheté plus qu'en 1966.

Bien que les exportations de la Colonie subissent les répercussions des restrictions, des contingentements et des droits à l'importation, les hommes d'affaires locaux recherchent constamment de nouveaux marchés et développent ceux vers lesquels ils exportent déjà. Pour ce faire, ils participent à des foires et à des missions commerciales organisées par le Conseil de développement du commerce en Amérique du Nord, en Europe, en Australie et en Afrique. Ils examinent égale-

ment les services offerts par les bureaux de promotion commerciale à Londres, Bruxelles, New York et Sydney, surtout en vue de les améliorer ou afin de créer de nouveaux bureaux là où le potentiel du marché l'exige. Hong Kong est maintenant le plus sérieux concurrent du Japon en Extrême-Orient en ce qui concerne l'exportation de produits industriels et, en matière de publicité, on met l'accent sur les marchandises de haute qualité, surtout dans le secteur des vêtements.

Le commerce de réexportation, en veilleuse depuis quelques années, a nettement repris en 1967 et il s'est élevé à 23 p. 100 du chiffre total des exportations de la Colonie (soit un gain de 10 p. 100 par rapport à 1966). Les principaux destinataires étaient l'Indonésie et le Japon.

Tributaire des importations

Hong Kong est entièrement tributaire des importations pour le fonctionnement de son économie. Parmi celles-ci on peut citer les denrées alimentaires et les produits manufacturés destinés à satisfaire au pouvoir d'achat de plus en plus élevé des habitants locaux et des touristes et les biens capitaux et les matières premières et semi-ouvrées destinés au secteur industriel. Heureusement, les importations de ces produits se sont maintenues à un rythme élevé pendant la plus grande partie de l'année dernière. Au cours de l'été de 1967, les importations venant de la Chine continentale (surtout des produits alimentaires) ont connu une diminution passagère. Les importations en provenance de tous les autres pays se sont accrues de 11 p. 100. Les principales sources d'importation furent la Chine (22 p. 100), le Japon (19), les États-Unis (14) et la Grande-Bretagne (9). Au tableau I, on trouvera une liste des principaux fournisseurs avec une classification par groupes de produits. Les importations des produits suivants ont augmenté: denrées alimentaires, boissons, produits chimiques, machines électriques, appareils électriques, machines non électriques, machines pour le secteur des textiles et combustibles minéraux; les importations de matières brutes, de produits manufacturés (surtout des filés et des tissus en provenance de la Chine), de minéraux non métalliques, d'équipement de construc-

tion et de matériel de transport étaient en baisse.

Plus de la moitié des importations de la Colonie proviennent de pays asiatiques; en 1967, la part de la Chine a baissé d'environ 18 p. 100 et celle du Japon a augmenté de 8 p. 100. Les importations en provenance de l'Europe occidentale sont restées stationnaires à 21 p. 100 mais la part de la Grande-Bretagne a diminué de 3 p. 100 et celle des États-Unis a monté de 29 p. 100 en valeur. Les ventes du Canada à Hong Kong ont enregistré une hausse de 11 p. 100 en valeur au regard des chiffres de 1966. Les principales augmentations ont eu lieu dans les secteurs des produits de papier, des avions et pièces, du zinc et des denrées alimentaires. Des baisses ont été enregistrées pour les résines de polystyrène et pour les voitures automobiles. (Voir le tableau III.) Le Japon a accru ses expéditions d'appareils photographiques, de montres, d'instruments scientifiques, de filés et d'étoffes tandis que les États-Unis ont enregistré une avance pour le coton brut, les filés et les tissus, les vêtements et les machines électriques. Dans le tableau II, on peut voir quels sont les principaux articles importés pour les besoins du secteur industriel ainsi que leur valeur approximative en 1967. Au cours des six premiers mois de 1968, l'activité commerciale a continué à être très soutenue. Les exportations ont augmenté de 21 p. 100 et les importations se sont accrues de 6 p. 100 compte tenu des chiffres de l'année dernière mais les réexportations ont diminué de 12 p. 100. Les importations en provenance de la Chine continentale ont connu une baisse importante de l'ordre de 20 p. 100 au cours de la période allant de janvier à mai et elles se situent maintenant au niveau le plus bas enregistré depuis 1965.

Ces résultats remarquables obtenus dans le domaine commercial sont d'autant plus significatifs compte tenu des problèmes auxquels la Colonie a dû faire face pendant presque toute l'année. Cela a commencé avec des démonstrations en avril et mai et en juin, il y a eu des grèves d'inspiration communiste. La série d'attentats à la bombe au cours d'une période de quelque cinq mois n'a pourtant pas réussi à provoquer un terrorisme à grande échelle et les extrémistes com-

TABEAU I
PRINCIPAUX FOURNISSEURS
DE HONG KONG

Denrées alimentaires	(pourcentage)
Chine continentale	47
Thaïlande	13
États-Unis	11
Matières brutes	
États-Unis	14
Chine continentale	14
Pakistan	13
Australie	6
Brésil	3
Produits chimiques	
Japon	21
États-Unis	18
Grande-Bretagne	15
Allemagne de l'Ouest	13
Machines et matériel de transport	
États-Unis	28
Grande-Bretagne	27
Japon	24
Allemagne de l'Ouest	6
Produits manufacturés	
Japon	32
Chine continentale	20
Grande-Bretagne	10
Articles manufacturés divers	
Japon	26
Chine continentale	22
Suisse	16
États-Unis	12

munistes ont du même coup perdu tout appui sérieux pour leur campagne. Un boycottage des installations portuaires par les dockers communistes et des difficultés en matière de transports sur la terre ferme ont bouleversé temporairement l'approvisionnement en denrées alimentaires et entraîné une hausse du coût de la vie. Des pluies insuffisantes ont provoqué un manque d'eau encore aggravé par le refus de la Chine d'en livrer des quantités supplémentaires. Ces ennuis ont pris fin le premier octobre, date prévue à laquelle l'eau a commencé à couler dans le pipe-line. On a parlé d'un exode massif de fonds mais cette rumeur était exagérée et au mois de septembre le public a recommencé à déposer ses fonds dans les banques. Les nouveaux investissements ont pourtant été remis à plus tard. Vers la fin de l'année, la confiance est revenue car il semblait clair que les communistes avaient échoué dans leur tentative de nuire à l'économie de la Colonie et la Chine était toujours aussi intéressée par les devises qu'elle pou-

TABLEAU II
PRINCIPALES IMPORTATIONS DES INDUSTRIES DE HONG KONG

	1967 (millions de dollars canadiens)		1967 (millions de dollars canadiens)
Coton brut	76	Produits pour la teinture, le tannage et la coloration	12
Tissus en rayonne, nylon, téry- lène, dacron ou orlon	50	Biens d'équipement	
Matériaux pour le moulage du plastique	44	Machines électriques	45
Fer et acier	39	Machines pour l'industrie mi- nière, la construction et l'in- dustrie en général	30
Draps en coton, toile pour che- mises et tissus à la pièce, tous genres	36	Machines pour le secteur des textiles	13
Papier et carton	33	Équipement de radio et de télé- graphie	13
Produits et composés chimiques	23	Véhicules routiers à moteur et pièces sauf les véhicules pour le transport de personnes	9
Tissus en laine et mélanges	23	Appareils et instruments scien- tifiques, d'optique et médi- caux, appareillage pour le mesurage et le contrôle	7
Autres métaux de base	22	Machines et appareils de bureau	5
Laine et autres matières à base de poils d'animaux	18		
Matières brutes d'origine végé- tale et animale, non comesti- bles	15		
Fils et filés de coton, écrus, tous les numéros	13		
Argile et matériaux de cons- truction réfractaires, chaux, ciment et matériaux de cons- truction manufacturés sauf le verre	12		

TABLEAU III
PRINCIPALES EXPORTATIONS DU CANADA VERS HONG KONG

	1966	1967	Janv.- juin 1968
	(en milliers de dollars canadiens)		
Aluminium en gueuses, lingots et brames	2,794	2,637	1,757
Blé	2,098	2,093	891
Papier journal	1,075	2,013	750
Résines de polystyrène, non façonnées	2,119	1,676	634
Farine de blé	1,093	1,077	—
Herbes sauvages et plantes médicinales	277	363	414
Résines de polyéthylène, non façonnées	614	324	161
Zinc en blocs, gueuses et brames	40	322	487
Alliages de cuivre, profilés et pièces	73	194	—
Papier hygiénique	213	182	107
Papier d'emballage	153	180	28
Pommes et pommes sauvages fraîches	128	155	163
Total global des exportations	15,385	17,349	8,322

vaît gagner par l'intermédiaire de Hong Kong. Au mois de novembre, la crise de la livre sterling a donné lieu à une dévaluation de 14.3 p. 100 du dollar de Hong Kong. Par la suite, en raison de la situation financière locale, le dollar a été revalorisé de 10 p. 100 réduisant ainsi la dévaluation réelle à 5.7 p. 100.

Il ne fait pas de doute que ces troubles ont donné matière à réflexion dans de nombreux secteurs. Les conditions de travail ont une importance capitale et on a fait valoir qu'il est

indispensable que l'on trouve des solutions correspondant aux besoins réels des employés et des employeurs. Il est encourageant de constater que des initiatives nouvelles ont été prises dans les domaines de l'administration locale, la législation et les relations ouvrières, le domaine social et l'éducation; maintenant, il s'agit avant tout de les développer le plus vite possible. Il est clair que les troubles n'ont pas réussi à disloquer la plupart des industries et encore moins à désorganiser le commerce.

Le progrès industriel n'a pas été spectaculaire mais néanmoins bon l'an dernier bien que les résultats aient varié d'un secteur à l'autre. Les capacités de production et les investissements ont continué de s'accroître afin de pouvoir faire face à la hausse des exportations mais ce mouvement fut toutefois quelque peu tempéré par l'esprit d'incertitude qui résulta des troubles du mois de mai. Les événements des derniers mois ont mis l'accent sur le fait qu'il fallait améliorer les normes, le matériel et les techniques de production, augmenter les investissements en biens capitaux, améliorer la gestion, accroître le rendement ouvrier et se diriger vers une exploitation à grande échelle avec plus d'avantages pour les ouvriers non seulement afin de pouvoir faire face à la concurrence étrangère mais également en vue d'éviter des conflits ouvriers.

L'industrie des textiles a continué de progresser d'une façon satisfaisante et un exemple dans le domaine de l'amélioration de la qualité des produits est le fait que le Secrétariat international de la laine a donné l'autorisation à trois usines de l'endroit d'apposer la marque déposée «Woolmark» sur les tapis et les tricots qu'elles fabriquent. Le secteur de l'horlogerie s'améliore également et 350,000 montres sont assemblées chaque mois. On en a exporté plus de deux millions l'année dernière. L'industrie des jouets aussi est florissante et on estime qu'en 1967 la valeur de la production s'élevait à quelque 80 millions de dollars pour les jouets en plastique et à environ 20 millions de dollars pour les jouets en métal et en caoutchouc et pour les poupées en chiffon. Près de la moitié des exportations dans ce secteur sont destinées aux États-Unis et 25 p. 100 vont en Grande-Bretagne.

Dans le domaine des transports, le progrès a été assez lent et ce secteur a beaucoup souffert des troubles de l'an dernier. Les experts à qui on avait demandé en 1965 de faire une étude des transports en commun ont recommandé un projet dont la réalisation prendrait 17 ans et qui coûterait approximativement 700 millions de dollars. Il s'agit d'un système ferroviaire souterrain d'une longueur de 40 milles qui serait construit en six étapes, la première devant être complétée en 1974 et la sixième en 1984. Leur rap-

port fait l'objet d'un examen. On a également discuté de la possibilité de construire un port spécialement prévu pour la manutention de fret en containers et un emplacement a déjà été choisi. Ce projet nécessite toutefois une étude approfondie et jusqu'à présent il n'a pas encore été question d'en entreprendre la réalisation. Le projet d'un tunnel sous le port se trouve en suspens depuis quelques mois en raison de problème financiers et pour l'instant on n'a pas la moindre idée quand les travaux pourraient commencer.

Tout au long de l'année 1967, l'industrie de la construction est restée dans le marasme; la valeur estimative des immeubles terminés a diminué de 15 p. 100 ou plus et le nombre de projets soumis à l'approbation des services d'urbanisme a subi une baisse de 35 p. 100. Les estimations indiquent également que les valeurs immobilières ont diminué de 50 p. 100 au regard de la période record des années 60. Il semblerait qu'une modeste reprise pointe à l'horizon et les entrepreneurs espèrent pouvoir profiter de quelques grands travaux comme la prolongation de la piste d'atterrissage de l'aéroport, le développement des villes industrielles dans les Nouveaux Territoires, un réseau de nouvelles routes, peut-être le tunnel traversant le port et un nouveau quai pour le trafic des containers. L'avenir des chantiers de constructions navales semble également incertain étant donné qu'il leur est impossible de se procurer les installations nécessaires pour la construction des cargos à grand tonnage. Il est donc probable qu'ils devront se spécialiser dans la construction de cabotiers et dans la réparation et l'entretien des navires.

Les touristes viennent toujours

Heureusement, l'industrie touristique a survécu sans trop de difficultés aux troubles de l'an dernier. Le tourisme rapporte un revenu annuel d'environ 200 millions de dollars et il y a eu une augmentation de 8 p. 100 en 1967 par rapport aux chiffres de 1966. Les prévisions indiquent qu'il faudra 2,500 nouvelles chambres d'hôtel d'ici 1971 à ajouter aux 6,000 qui existent déjà. Il y a des plans pour trois nouveaux hôtels dont un de 800 chambres qui ouvrira au mois de juillet 1969. Un autre stimulant pour

le tourisme sera l'amélioration et la remise à neuf de l'aéroport.

Pour de nombreuses raisons, on considère encore Hong Kong comme le meilleur lieu de placements industriels dans le Sud-Est asiatique. Il y a maintenant plus de 150 usines étrangères établies ici et les sociétés américaines, européennes et japonaises montrent un intérêt accru pour des exploitations en association avec des entreprises de Hong Kong, surtout dans les domaines de l'électronique et des jouets. Les Canadiens ont fait preuve d'intérêt pour les accords de fabrication sous licence dans le secteur des textiles et des jouets.

Au cours de l'été de 1967, en plein milieu des troubles, le ministère du Commerce et de l'Industrie a effectué une enquête auprès des grandes usines à qui on avait prêté l'intention d'aller s'installer dans d'autres pays de l'Asie mais l'enquête a révélé qu'il n'en était rien. Il est vrai que certaines sociétés avaient établi ou envisageaient d'établir des filiales autre part mais de toute manière ces décisions de diversifier les opérations avaient été prises bien avant que ne commence l'agitation. Une autre enquête effectuée récemment par la Fédération des industries de Hong Kong a révélé que 24 grandes usines continuaient à étudier des plans d'expansion.

L'économie de Hong Kong est entièrement tributaire du commerce avec l'étranger et du tourisme et de ce fait toute modification des politiques ou conditions économiques des partenaires commerciaux de la Colonie est ressentie très fort ici. Les exportations de Hong Kong connaîtront vraisemblablement une nouvelle année record en 1968; elles ne pourront que profiter des efforts soutenus et coordonnés visant à développer les marchés existants et à en explorer de nouveaux. Une enquête des Nations unies prévoit une croissance annuelle d'au moins 7.4 p. 100 des exportations industrielles jusqu'en 1970 et les secteurs de l'électronique et du plastique se développeront plus vite que les métaux légers, les vêtements et les textiles.

Perspectives pour les Canadiens

Hong Kong a surtout besoin de produits devant alimenter ses industries et d'articles destinés à la consommation courante aussi bien des rési-

dents que des touristes. Étant un port libre, Hong Kong offre un marché pour presque n'importe quel produit (sauf l'équipement et les matières premières pour les industries lourdes) et surtout pour ceux qui sont nouveaux. Mais il ne faut pas oublier que la concurrence est serrée et que les prix doivent être justes et la commercialisation efficace. Dans le tableau II, on pourra trouver un aperçu des principales importations des industries locales; il s'agit là d'un guide qui peut être très utile à l'exportateur canadien. En plus, il y a un intérêt marqué pour les articles suivants:

Produits en papier—papier hygiénique, papier d'emballage kraft, carton doublure kraft et carton ondulé pour boîtes, films transparents de cellulose.

Cuir—pour chaussures et gants de travail; daim pour chaussures et sacs à main.

Métaux—zinc, nickel, cuivre, acier inoxydable, déchets de fer-blanc, ferraille.

Produits chimiques—soufre et potassium.

Matériel didactique—surtout pour la télévision scolaire.

Équipement pour institutions—surtout pour hôtel et hôpitaux.

Appareils électriques—appareils ménagers devant fonctionner sur un courant de 200 volts monophasé, à 50 cycles.

Produits pharmaceutiques—antibiotiques, vitamines, produits pour la médecine vétérinaire, produits chimiques fins etc.

Produits de beauté pour dames et lotions pour hommes

Denrées alimentaires—pour le commerce de détail et en gros pour les hôtels, les compagnies aériennes et les supermarchés.

Vêtements—de sport et de ville pour jeunes gens et jeunes filles, prix moyens.

L'exportateur canadien ne doit pas oublier que l'importateur de Hong Kong est habitué à traiter avec des fournisseurs étrangers. Il faut le considérer comme un homme qui sait ce que la concurrence offre, qui doit être convaincu de la qualité de votre produit et qui travaille le mieux quand il reçoit votre collaboration totale pour tout ce qui a trait aux prix, aux livraisons et à la publicité. Si les possibilités de vente le justifient, il faut prévoir une visite personnelle.

Pour toute offre ou demande de renseignements n'hésitez pas à vous adresser au Délégué commercial du gouvernement canadien, Boîte postale 126, à Hong Kong.



Cette aciérie fait partie d'un secteur d'industrie lourde établie en Chine, au cours des années 50.

Le marché de la Chine continentale

Il faut de la patience, du savoir-faire et l'aptitude à soutenir la concurrence pour vendre à la Chine, mais le jeu en vaut la chandelle. Voici une étude sur le vif des réalisations de 1967, des produits qu'achètent les Chinois et de leurs méthodes d'acquisition.

I. R. G. GODSON
élégué commercial à Hong Kong

La révolution culturelle du prolétariat a continué de dominer la vie économique de la Chine en 1967. L'activité politique dans les communes, dans les fabriques, dans les mines et notamment dans les systèmes intérieurs de transport, de distribution et de communication a nuí l'essor économique du pays, mais la situation s'est améliorée au cours du dernier trimestre de 1967 et cette tendance se poursuit cette année, accélérant même dans certaines régions.

La production agricole a été forte en 1967, formant une assise qui a contribué à annuler le bouleversement des autres secteurs de l'économie. Étant donné que 80 p. 100 des 750 millions d'habitants de la Chine sont directement tributaires de l'agriculture, la campagne agricole favorable a été un élément stabilisateur. Comme 11 p. 100 seulement des terres sont arables, on s'efforce d'augmenter la productivité, de protéger les cultures contre l'érosion, les insectes et les autres fléaux et de développer l'irrigation. Les engrais, les insecticides, le matériel agricole et l'équipement d'irrigation ont la priorité dans le développement industriel de la Chine et

dans son programme d'achat. La production locale d'engrais chimiques aurait atteint six millions de tonnes métriques et au cours du premier semestre de l'année courante on en a commandé six millions de tonnes métriques au Japon et en Europe.

Au cours de 1967, la production agricole aurait atteint les niveaux ci-après: 86.4 millions de tonnes métriques de riz, 23.1 millions de tonnes de blé, 21.0 millions de tonnes de pommes de terre, 11.0 millions de tonnes de fèves soya, 4.5 millions de tonnes de tabac et plus de 4 millions de tonnes de coton.

La politique agricole actuelle a pour objet la conservation du sol et

l'irrigation, l'amélioration des méthodes de culture et un meilleur emploi des engrais naturels et chimiques. La mécanisation n'est pas un objectif immédiat étant donné la présence d'un vaste effectif ouvrier, mais on encourage l'emploi accru des outils simples et des petits appareils électriques. On accorde la primauté à la production des céréales alimentaires, puis à celle des matières premières pour l'industrie (notamment le coton) et enfin à celle des cultures d'exportation telles que les graines oléagineuses et le riz. La production courante des bestiaux se compose surtout de porcs, source importante de revenu, sous forme de viande, et plus encore grâce au fumier, dont on constate un besoin urgent. Le Canada et l'Australie sont encore les principaux fournisseurs de blé, toujours au premier rang des produits individuels à l'importation.

Production industrielle

La Chine possède une abondance de ressources minérales, surtout du minerai de fer (40 millions de tonnes), du manganèse (1 million), de la bauxite (400,000), du cuivre (90,000), de l'étain (28,000), du soufre (250,000), de l'amiante (130,000), du molybdène, du mercure, de la magnésite et du tungstène. Les chiffres cités indiquent la production estimative de 1966. On signale un certain nombre de gisements commerciaux, découverts récemment, qui sont prêts pour l'exploitation. Les fabricants canadiens de matériel géologique et minier, d'appareils de forage et d'arpentage devraient considérer la Chine comme un bon marché potentiel.

La Chine a beaucoup de charbon (on en aurait extrait 320 millions de tonnes en 1966) et un grand potentiel d'énergie électrique. Les réserves de pétrole dans le Nord-Est seraient suffisantes pour répondre à la plupart des besoins intérieurs, qui sont étonnamment restreints en comparaison de l'étendue du pays.

Au cours des années 1950, la Chine a établi un secteur d'industrie lourde dont l'infrastructure était constituée de la sidérurgie, des machines, du matériel de transport et des produits chimiques. On a mis en valeur de vastes complexes sidérurgiques en Mandchourie et à Wou-han. Toutefois, cette priorité a été modifiée depuis quel-

ques années lorsqu'on s'est rendu compte que l'agriculture doit avoir la préséance. Les planificateurs ont fait passer l'accent à la production des engrais, des produits chimiques pour l'agriculture, des outils, du matériel de pompage et d'irrigation.

On estime que la Chine a produit en 1966 20 millions de tonnes de fer, 16 millions de tonnes d'acier, 6 millions de tonnes d'engrais, 13 millions de tonnes de ciment, 115,000 tonnes d'aluminium et 40,000 tonnes de fibre et de filés de rayonne. A l'exception du ciment, cependant, il faut importer de tous ces produits en grandes quantités pour répondre aux besoins intérieurs. Les importations de fer et d'acier (du Japon et de l'Europe) ont été élevées au cours de 1967. Ce besoin se fait toujours sentir; les commandes passées au cours des premiers mois de cette année dépassent 50 millions de dollars des É.-U.

Déficit commercial en 1967

En 1967, le commerce extérieur de la Chine a évolué d'une façon significative. Le tableau I donne des chiffres sur l'ensemble du commerce du pays avec ses dix principaux partenaires commerciaux.

Bien que les statistiques tendent à varier selon les sources, il est devenu évident que pour la première fois depuis 1962 le pays fait face à un important solde débiteur. Le total du commerce de la Chine en 1967 est estimé à 4.2 milliards de dollars des É.-U., dont environ 2 milliards à l'exportation et 2.2 milliards à l'importation. L'ensemble du commerce avec ses grands partenaires a atteint 2.3 milliards, soit à peu près le chiffre de 1966. Au cours de 1967, on a noté une baisse des exportations estimée à 10 p. 100 et une hausse semblable des importations. Il s'ensuivrait que le pays accuse maintenant un déficit approchant 200 millions de dollars des É.-U. en comparaison d'un excédent de quelque 170 millions de dollars des É.-U. en 1965. Vu que les remises des Chinois d'outre-mer ne dépassaient pas 100 millions de dollars des É.-U. en 1967, la Chine aura cette année moins d'argent à dépenser à l'étranger. Les ventes réduites à Hong Kong, au Japon et en URSS comptent pour une bonne part de la baisse des exportations. La diminution du commerce avec le Japon est attribuable

surtout au fait que les achats d'acier et d'engrais sont passés du Japon à l'Europe occidentale au début de 1967. Les recettes du commerce avec Hong Kong, source la plus importante de devises étrangères, ont diminué de 8 millions de dollars des É.-U.

Les problèmes de transport et de distribution ont nui à la capacité des sociétés commerçantes de répondre à la demande d'outre-mer pour le large éventail de produits normalement disponibles, ce qui a contribué à la pénurie temporaire de nombre d'articles traditionnels d'exportation qui s'est manifestée au printemps au cours de la foire de Canton.

Principales importations

La hausse des importations en 1967 a avantageusement notament l'Allemagne occidentale, dont le commerce total augmenté de 22 p. 100. Les quatre grandes catégories: produits fabriqués, aliments, machines et produits chimiques, ont compté respectivement pour quelque 29, 19, 18 et 17 p. 100 du total des importations de la Chine et provenance des pays occidentaux. Les principales importations individuelles sont toujours le blé, les produits sidérurgiques et les engrais chimiques.

Sur le total des exportations britanniques vers la Chine depuis quelques années, les machines comptent pour au moins un tiers. En 1967, cette part comprenait d'importants contrats pour des machines à couper et à former les engrenages et une commande de machines textiles évaluée à 4 millions de dollars. Une des transactions les plus intéressantes a été la vente à prix de 1.3 million de dollars de deux ordinateurs britanniques qui seront affectés à la planification économique. Au cours de l'année, la Grande-Bretagne a livré deux cargos de 15,000 tonneaux (poids lourd), des engrais azotés pour 2.8 millions de dollars et des quantités considérables de fil de térylène et de nylon.

En 1967, le Japon a vendu à la Chine 2.12 millions de tonnes de sulfate d'ammoniac, a exécuté un important contrat pour des coussinets billes et a livré des machines dont la valeur dépassait sensiblement 2.5 millions de dollars. Il a également fourni près de 100,000 tonnes de plaques d'acier, de feuillard laminé, de fil métallique et d'acier galvanisé et a exécuté une commande de 200 camions. E

TABEAU I
COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA CHINE CONTINENTALE

Pays	Montant		Importations		Exportations	
	1966	1967	1966	1967	1966	1967
	(millions de dollars des É.-U.)					
Pon	621.4	554.5	315.2	286.6	306.2	267.9
ong Kong	496.7	409.2	12.1	9.6	484.6	399.6
llemagne	221.9	283.2	129.4	206.6	92.5	76.8
alaysia, Singapour (estimation)	212.0	235.0	45.0	35.0	167.0	200.0
ustralie	109.9	213.2	83.5	184.0	26.4	28.8
ngleterre	188.3	188.4	93.6	105.6	94.7	82.8
ance	146.4	145.2	92.5	93.6	53.9	51.6
alie	119.3	131.5	62.8	73.7	56.5	57.8
inada	205.3	116.3	184.8	91.3	20.5	25.0
RSS	318.2	107.3	175.0	57.0	143.0	50.0

TABEAU II
PRINCIPALES EXPORTATIONS DU
CANADA VERS LA CHINE
CONTINENTALE

	1966	1967
	(milliers de dollars	(milliers de dollars
	du Canada)	du Canada)
é	179,632	89,191
é durum	3,187	—
ocs, gueuse et	1,455	1,759
brames de zinc		
éments et iso-		
topes radio-		
actifs	72	240
outchouc plas-		
tique et syn-		
thétique	220	—
atériel radio-		
graphique et		
connexe, pièces	222	49
struments élec-		
trométriques et		
pièces	—	14
struments mé-		
dicaux et con-	2	10
nexes, pièces		
struments de		
laboratoire et	8	.2
d'optique		
total global des		
exportations	184,879	91,305

TABEAU III
PRINCIPALES EXPORTATIONS DE LA
CHINE CONTINENTALE
VERS LE CANADA

	1966	1967
	(milliers de dollars	(milliers de dollars
	du Canada)	du Canada)
Textiles, linge,		
vêtements	5,113	7,750
Arachides vertes	2,289	4,540
Textiles, étoffe,		
tissus, filés	3,147	3,988
Noix écalées ou		
rôtées	3,159	2,498
Gants et mitaines	2,155	1,744
Chaussures	534	643
Tapis d'Orient	138	278
Riz	255	128
Menthol, naturel		
et synthétique	118	239
Poils d'animaux		
et cheveux hu-		
maines	158	237
Métaux non fer-		
reux	216	135
Épices	134	117
Total global des		
exportations	20,594	25,074

au cours de l'année, la Pologne a fourni à la Chine en échange de son étain, de son mercure et de ses produits agricoles des machines-outils, des machines de construction, des moteurs diesel et une centrale électrique dont la valeur dépasserait sensiblement 16 millions de dollars des É.-U. Aux termes de l'accord commercial sino-roumain, la Roumanie a vendu du matériel de forage, des cargos, des camions et des produits du pétrole. Par suite de la baisse considérable du commerce avec l'URSS, les pays d'Europe orientale et l'Union soviétique n'ont représenté qu'un peu plus de 20 p. 100 du commerce total de la Chine en 1967 au regard de 26 p. 100 en 1966.

En 1968, étant donné sa situation financière actuelle, la Chine redouble d'efforts pour réduire les importations et devenir le plus autarcique possible. Sauf dans des circonstances exceptionnelles, comme le cas de l'Union soviétique et des États-Unis, les considérations d'ordre politique n'influent pas outre mesure sur le choix des fournisseurs et la Chine continue de s'approvisionner à la source la plus compétitive.

Commerce avec le Canada

C'est encore le blé qui au cours de 1967 a dominé dans les ventes du Canada à la Chine. Néanmoins, d'autres produits tels que le zinc, les éléments et les isotopes radio-actifs et le matériel scientifique ont enregistré des gains. Le tableau II énumère les principales exportations du Canada vers la Chine.

Au cours de la Foire chinoise des produits d'exportation tenue au printemps, des représentants officiels des 12 sociétés commerçantes ont manifesté de l'intérêt pour une grande variété de produits canadiens. Ils ont invité les fournisseurs canadiens à soumettre des prix pour la pâte de bois, les produits chimiques industriels, les minéraux (dont le zinc, l'aluminium et le nickel en lingots), les produits mi-ouvrés en cuivre et en laiton, les fibres et les filés synthétiques et une grande variété d'articles, des visons vivants jusqu'aux instruments d'optique, du ginseng aux cornes de cerf.

Les ventes de la Chine au Canada ont augmenté de près de 25 p. 100 en 1967. Le tableau III contient la liste des principaux produits en cause. La

in de l'an dernier, l'Allemagne occidentale a conclu la vente d'une usine de 13 millions de dollars pour la fabrication de tubes d'acier. Les Allemands ont également réussi à obtenir des commandes considérables de tubes d'acier inoxydable et de produits chimiques. La France a vendu 15 hélicoptères, du fer-blanc et des produits chimiques.

Commerce avec l'Europe orientale

Malgré l'écart idéologique entre la Chine et la plupart des pays d'Europe orientale, les échanges se sont poursuivis en 1967. A fait exception le commerce avec l'Union soviétique, qui a diminué de près de deux tiers. En vertu des accords commerciaux signés

majorité des hommes d'affaires canadiens qui ont visité Canton au cours de la dernière foire (ils étaient plus de 25) étaient des clients traditionnels qui importaient des textiles, des vêtements, des chaussures, des gants, des métaux, des arachides, de la vaisselle et des antiquités.

Il y a de bonnes perspectives à longue échéance pour les Canadiens dans bien des domaines, dont les machines et le matériel pour la mise en valeur des ressources naturelles de la Chine, les industries légères et les services de transport, les engrais, les insecticides et les autres produits chimiques agricoles; les métaux et les minéraux, les produits chimiques industriels et les matières premières pour lesquelles la Chine ne peut pas encore subvenir à ses besoins et notamment les instruments scientifiques de tout genre. Il y a peu de doute que les exportateurs canadiens de ces produits et de certains autres doivent affronter une concurrence acharnée. Beaucoup de firmes européennes qui négocient avec les Chinois depuis nombre d'années vous assureront qu'il s'agit d'un marché où il est très difficile de pénétrer mais, qu'une fois établi, on peut y réaliser des ventes très lucratives.

Pour vendre en Chine

Dans le cadre intitulé «Comment vendre en Chine continentale», on indique aux sociétés canadiennes la méthode à suivre pour faire connaître leur entreprise et ses produits. Nous conseillons aux firmes désireuses de sonder les possibilités de vente de tirer plein parti des services offerts par le bureau du Délégué commercial à Hong kong car le marché chinois, tributaire du système de sociétés commerciales d'État, recourt à des méthodes de vente et suit des pratiques commerciales peu familières à la plupart des Canadiens.

Les sociétés commerçantes sont entièrement responsables de tout le commerce extérieur dans un groupe déterminé de produits connexes (voir dans le cadre la liste des sociétés et de leurs produits respectifs). Chaque société a son siège principal à Pékin et nombre de succursales dans diverses régions du pays.

La correspondance directe ou les entretiens avec les usagers ultimes ou les consommateurs sont à vrai dire

Comment vendre à la Chine continentale

La façon de s'y prendre esquissée ci-après est plus simple qu'elle n'en a l'air. Les exportateurs devraient voir dans le développement du marché chinois un projet à longue échéance dont le résultat final pourrait être lucratif.

- **Choisissez la société de commerce extérieur** qui s'occupe de votre série de produits en consultant la liste ci-contre.
- **Écrivez directement** au siège de la société à Pékin pour présenter votre entreprise et les produits qu'elle veut exporter. N'employez en parlant du pays que les termes Chine ou République populaire de Chine. Toute offre doit être établie en dollars canadiens ou en livres sterling; ne donnez pas de prix en monnaie des É.-U. et gardez-vous de citer les normes des É.-U.
- **Joignez au moins quatre séries de documentation descriptive**, spécifications, échantillons, imprimés etc. que la société pourra passer à certains usagers en Chine.
- **Transmettez copie de votre lettre de présentation** à notre délégué commercial à Hong kong aux fins de démarches auprès des représentants autorisés de la société à Hong kong.
- **Envoyez un accusé de réception** et une autre demande de renseignements: cela témoignera de votre intérêt. Le défaut de répondre signifie le plus souvent que la société en cause n'est pas intéressée pour l'instant. Notre délégué commercial obtiendra des précisions sur la potentialité de marché au cas où vous ne recevrez pas de réponse directe.
- **Répétez votre offre initiale** à des intervalles réguliers, peut-être une fois tous les quatre ou cinq mois. En plus du siège à Pékin, vous pouvez envoyer des offres aux diverses succursales de la Société à différents endroits de la Chine. Vous pouvez en obtenir les adresses de notre délégué commercial à Hong kong ou de la Division de l'Asie et du Moyen-Orient au ministère du Commerce à Ottawa.
- **Tenez au courant notre délégué commercial à Hong kong**: il pourra alors poursuivre les démarches en votre nom au cours de ses tournées périodiques en Chine et des rencontres avec les représentants de la société à Hong kong.
- **Négociez en personne** si les Chinois témoignent de l'intérêt. Les entreprises avec lesquelles la Chine veut traiter recevront immédiatement l'invitation à rendre visite aux dirigeants de la société soit à Pékin, soit aux succursales à Shanghai ou ailleurs ou de les rencontrer à la foire de Canton (tenue deux fois l'an).
- **Discutez avec les représentants des sociétés commerçantes**: les entretiens seront minutieux et prolongés, mais on respectera méticuleusement tous les contrats signés.
- **Désignez une entreprise** qui a de l'expérience et qui négocie régulièrement avec les sociétés chinoises si vous ne pouvez pas négocier vous-même directement. Notre délégué commercial à Hong kong prendra des renseignements pour votre compte.

impossibles puisque toute négociation met en cause les représentants des sociétés commerçantes, qui ne sont pas nécessairement au courant des aspects techniques des produits offerts.

Les Chinois comptent et préfèrent négocier tous les contrats de vive voix. Il est vrai que certaines ventes peuvent être effectuées par correspondance ou par l'entremise des firmes représentatives à Hong kong, mais le

gros des affaires se fait par contact personnel. C'est pourquoi les hommes d'affaires canadiens qui songent sérieusement à pénétrer le marché chinois devraient tâcher de visiter la Foire chinoise des produits d'exportation, qui a lieu deux fois l'an à Canton, à 90 milles au nord de Hong kong. La foire du printemps se déroule normalement du 15 avril au 15 mai et celle d'automne du 15 octobre

Sociétés de commerce extérieur et produits dont elles s'occupent

tuées au 82, rue Tung An Men, Pékin

Société nationale d'importation et d'exportation de céréales, d'huiles et denrées alimentaires de Chine—Céréales, huiles et graisses végétales, produits animaux comestibles, huiles et graisses végétales et animales destinées à l'industrie, graines oléagineuses, graines de semence, tourteaux oléagineux, provendes, sel, bestiaux et produits laitiers, viande et dérivés, œufs et dérivés, fruits frais et conservés, fruits de mer, conserves de légumes, sucre et confiserie, vins, liqueurs, spiritueux divers, produits pharmaceutiques, légumineuses et condiments.

Société nationale d'importation et d'exportation des sous-produits d'origine animale—Pois, queues de cheval, plumes, duvet, plumes décoratives, poil de lapin, laine, cachemire, poil de chameau, boyaux, peaux, cuir, maroquinerie, chaussures de cuir, tapis, couvertures, produits de fourrure, tapis, produits en duvet, animaux sur pied.

Société nationale d'importation et d'exportation de produits de l'industrie légère—Papier, marchandises de toutes sortes, papeterie, instruments de musique, articles de sport, jouets, matériaux de construction et appareils électriques.

Société nationale d'importation et d'exportation de textiles—Coton, filés de coton, soie brute, filatures à la vapeur, peignés de laine, fibres de soie, fibres synthétiques et artificielles, tissus de coton à la pièce, tissus de laine à la pièce, toile de lin.

Société nationale d'importation et d'exportation de thé et de produits indigènes—Thé, café, cacao, tabac, fibres de liège, résine, provendes, bois, produits forestiers, épices, huiles essentielles, noix et légumes séchés, spécialités pharmaceutiques et herbes médicinales, autres produits indigènes.

Société nationale d'importation et d'exportation de vêtements et d'articles d'habillement—Vêtements, articles d'habillement, bonneterie, produits fabriqués en coton et en laine, confections de soie, etc.

Société nationale d'importation et d'exportation d'objets d'art et d'artisanat—Poterie et porcelaine, dessins, cheveux humains, perles, pierres précieuses et bijoux, sculptures en ivoire et en jade, articles laqués, articles tressés, meubles, artisanat artistique et utilitaire.

Situées à Erh Li Kou, His Chiao, Pékin

Société nationale d'importation et d'exportation de produits chimiques—Caoutchouc, pneus et autres produits en caoutchouc, pétrole et produits pétroliers, engrais chimiques, insecticides et fongicides, produits pharmaceutiques, appareillage médical, matières premières de produits chimiques, teintures, pigments, etc.

Société nationale d'importation et d'exportation de machines—Machines-outils, presses, marteaux, cisailles, machines à forger, moteurs diesel, turbines à vapeur, chaudières, machines minières, machines métallurgiques, compresseurs et pompes, grues et treuils, machines de transport (voitures automobiles et pièces, vaisseaux, etc.), machines et instruments agricoles, machines d'imprimerie, machines à tricoter, machines de construction, machines pour autres industries légères, roulements à billes et à rouleaux, carbure de tungstène.

Société nationale d'importation et d'exportation d'instruments—Machines et matériel électriques, matériel de télécommunication, instruments de mesure électriques et électroniques, instruments scientifiques.

Société nationale d'importation technique—Usines complètes, savoir-faire technique, etc.

Société nationale d'importation et d'exportation de métaux et de minéraux—Plaques, feuilles et tuyaux d'acier, profilés et tubes d'acier, acier spécial, matériaux ferroviaires, produits métalliques, fer en gueuses, alliages ferreux, métaux non-ferreux, métaux rares et précieux, minerais ferreux, minerais non-métalliques et dérivés, charbon, ciment, quincaillerie.

Le 15 novembre. La prochaine foire doit s'ouvrir le 15 octobre 1968.

Les hommes d'affaires qui ont déjà noué des relations avec les sociétés commerciales n'ont qu'à écrire à une ou à plusieurs d'entre elles pour recevoir une invitation. Ceux qui ne l'ont pas fait peuvent écrire aux autorités de la foire, préciser les produits qui les intéressent et solliciter une invitation. Bien qu'il s'agisse surtout d'une

foire d'exportation, on y conclut beaucoup de marchés d'importation.

A la dernière foire, environ 6,000 commerçants de plus de 70 pays sont venus acheter, vendre et évaluer les possibilités du marché. En général, une atmosphère à la fois amicale et sérieuse règne aux entretiens et aux négociations à Canton. On recourt normalement à la lettre de crédit comme mode de paiement.

Si vous voulez susciter de l'intérêt pour vos offres, rappelez-vous que les sociétés commerciales se préoccupent surtout de la vente des produits chinois. Dans la mesure du possible, il faut donc songer à acheter des matières premières ou d'autres produits aux sources chinoises. Si une telle possibilité existe, il convient de la mentionner dans votre première démarche auprès des Chinois. Si vous

manifestez de l'intérêt pour le développement du commerce dans les deux sens, vous pourrez améliorer les relations commerciales et augmenter vos chances de recevoir une invitation.

A cause de son envergure, le marché chinois devient de plus en plus important à mesure que le pays se développe sur le plan économique. Ses

besoins croissants en fait d'importations et la variété de produits qu'il lui faudra à l'avenir font de la Chine un des principaux partenaires du Canada; nous sommes déjà au neuvième rang des partenaires de la Chine. L'expansion future du commerce dépendra de la diversification et de l'implantation d'un plus grand nombre de produits

variés sur le marché chinois. En établissant des contacts dès maintenant et en vous faisant connaître aux sociétés commerciales et par leur entremise aux usagers ultimes et aux consommateurs, vous vous préparez un bon avenir.



Le Pérou a besoin de bovins de race

■ L'un des pays de l'hémisphère occidental se développant le plus rapidement, le Pérou, porte à nouveau ses regards sur certains problèmes d'importance vitale qui ont été laissés de côté dans la hâte de l'expansion. Il s'est soudain rendu compte qu'il ne peut plus se permettre de poursuivre une industrialisation plus poussée et de chercher à obtenir une infrastructure appropriée et de remettre à plus tard la satisfaction d'un besoin élémentaire, soit l'accroissement de la production d'aliments. Chaque année, le sixième des importations globales, qui s'élèvent à 130 millions de dollars des États-Unis, est constitué de produits alimentaires. Ce problème est relié à la topographie du pays qui entraîne quelques-unes des plus grandes difficultés de communications en Amérique latine.

Le gouvernement péruvien a déjà jeté les bases qui serviront à aborder le problème. Il a récemment décrété une loi concernant l'expansion agricole qui est au nombre des plus avancées dans ce domaine en Amérique latine. Les abolitions d'impôt, les facilités d'importation et les crédits budgétaires affectés à des prêts devraient intéresser les investisseurs péruviens et étrangers à l'exploitation agricole. Cette campagne a été coordonnée avec les programmes de répartition des terres, afin d'assurer la continuité d'investissements à long terme considérables.

Un organisme gouvernemental dirigé par des fermiers a été créé pour réglementer l'offre et la demande de denrées alimentaires, en faisant des échanges et en important sur le marché libre si la chose devient nécessaire. On prépare actuellement de nouvelles terres en vue de la culture grâce à des travaux d'irrigation dans le désert côtier et d'éclaircissage dans la jungle. On a négocié des prêts internationaux en vue de l'importation d'une grande quantité de bestiaux d'élevage, d'équipement agricole et d'aide technique. La Hollande a récemment accordé, par exemple, un prêt d'un million de dollars des É.-U., remboursable en douze ans, lequel servira à l'achat de 1,600 vaches et génisses Holstein.

Le Pérou compte 3.8 millions de têtes de bovins pour une population de 12.5 millions d'habitants qui s'accroît au rythme annuel de 3 p. 100. Une espèce hybride locale dite «criollo», produit de croisement obtenu par hasard de bestiaux amenés par les Espagnols à l'époque coloniale, compte pour 70 p. 100 du cheptel. Les conditions sanitaires sont peu favorables. Les méthodes d'élevage, d'affouragement et de commercialisation sont rudimentaires, sauf dans quelques régions limitées. On offre des facilités de crédit au niveau local pour l'achat d'animaux d'élevage, mais peu en profitent. De fait, les troupeaux de bestiaux du pays ne se sont accrus que de 3 p. 100 au cours des cinq dernières années.

Les importations de bœufs frais, frigorifiés, congelés et de bétail sur pied se sont élevées à 25.7 millions de dollars canadiens en 1966. Au cours de la même année, la valeur des importations de lait en poudre, de lait évaporé et de fromage a atteint 10.5 millions de dollars canadiens et les importations de beurre se sont chiffrées à 8.4 millions de dollars. Les importations de bœuf représentent 25 p. 100 de la production locale et les produits du lait, 50 p. 100. Si cette tendance persiste, on prévoit que l'insuffisance de bœuf atteindra 74,000 tonnes métriques en 1975 et que celle du lait se chiffrera à 265 millions de litres la même année. Il faudra alors importer ces produits.

Les fermes d'élevage n'ayant jamais existé dans la plupart des pays de l'Amérique latine, le Pérou n'a pu voir à la formation d'éleveurs compétents à tous les niveaux de l'industrie en question. On a essayé à maintes reprises au cours des dix dernières années d'implanter les races principales qui conviennent le mieux aux trois différentes régions naturelles du Pérou. Le seul résultat concret obtenu jusqu'à présent a été la confirmation que la race Holstein se porte bien dans le désert côtier et les vallées protégées de la sierra et que la race Zébus se développe de façon satisfaisante dans la jungle. L'issue de l'établissement de troupeaux d'autres races et de races croisées est encore incertaine

et continuera de l'être probablement pendant les dix ou vingt prochaines années. Donc, les bestiaux Holstein constituent les principaux sujets de souche, situation attribuable en partie aux exportations canadiennes vers le Pérou au cours des années 20 et 30. Depuis 1959, le Pérou importe des quantités considérables de bétail Holstein, mais le Canada n'a fourni que 40 de 1,760 bovins importés en 1965, 3 de 2,091 importés en 1966 et aucun de 1,300 importés en 1967.

Les éleveurs péruviens reconnaissent la qualité des bovins Holstein du Canada. Les prix sont intéressants (quoiqu'ils soient un peu élevés en comparaison avec d'autres cotations) en raison de la qualité offerte. Les frais de transport d'assurance ne sont pas plus considérables que ceux qui s'appliqueraient dans le cas de l'Argentine, de la Hollande ou de l'Uruguay. Quant au financement, le crédit échelonné sur une période de trois ans suffit, mais une période de cinq ans permettrait vraiment aux exportateurs canadiens de passer en tête.

Les commerçants canadiens de bovins intéressés au marché péruvien feraient bien de nommer des représentants à Lima ainsi que dans quelques centres d'élevage choisis. Ces représentants devraient connaître personnellement la plupart des éleveurs dans leurs territoires respectifs et pouvoir parler affaires avec eux avec compétence. La promotion de spermes congelés exigerait beaucoup de dévouement et de persévérance de la part d'un représentant pour convaincre le fermier dans les régions éloignées d'avoir recours aux méthodes artificielles. L'exportateur ou son représentant devra offrir un service intégré efficace d'insémination et être prêt à faire des dons fréquents aux universités et aux associations d'éleveurs de bétail. La création d'un service de renseignements techniques dans ce secteur sera également importante.

—LUCIO G. POMA
Agent commercial, Lima

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

États-Unis

MARQUAGE DES BRIDES À SOUDER—Dans une Décision du Trésor portant le numéro 68-57 et publiée en février dernier, le Bureau des douanes des États-Unis a déclaré que les brides à souder non finies, importées, qui doivent être transformées en accessoires et en brides finis aux États-Unis devront être marquées de la façon à ce que le nom du pays d'origine apparaisse ailleurs que sur la surface ou le bord de la bride. Toutefois, des renseignements supplémentaires parvenus au Bureau indiquent (1) que le dos de la bride n'est pas l'endroit idéal pour marquer le nom du pays d'origine car la marque au dos peut être effacée par le perçage des ouvertures destinées aux boulons et l'usinage de la surface à proximité de telles ouvertures et (2) que les brides à souder sont habituellement façonnées suivant le diamètre extérieur désiré et les bords ne sont généralement pas usinés. Le Bureau a appris également que les marques standards qui paraissent normalement sur les brides à souder sont apposées sur le bord. En conséquence, le Bureau a publié une Décision du Trésor portant le numéro 68-167, laquelle modifie la décision 68-57 de février dernier et stipule que la marque du pays d'origine doit être apposée sur le bord de la bride de telle manière que cette marque ne soit pas enlevée par le façonnage requis pour la finition. Cette modification s'appliquera aux brides à souder qui sont à l'entrepôt ou retirées de l'entrepôt et destinées à la consommation, à partir du 27 septembre 1968.

NOUVELLES FORMALITÉS CONCERNANT LES ENVOIS EN DOUANE—De nouvelles formalités, simplifiées, relativement à la réglementation des envois en douane ont été annoncées et sont entrées en vigueur le 1^{er} septembre 1968. Une nouvelle carte ADP fournie par la Douane devra être employée avec un nombre moins grand des formules antérieurement requises pour le contrôle de l'envoi. Les agents de la Douane enverront l'original de la carte à un centre de traitement des données de la Douane et le double sera donné au transporteur qui le remettra à la Douane au port de destination. Ce double sera validé par la Douane et adressé immédiatement au centre de traitement des données où il sera assorti à l'original. Que l'envoi soit en transit vers un autre port des États-Unis ou vers une destination finale à l'étranger, cette nouvelle carte servira de document de contrôle.

Il faudra encore remplir les formules douanières ordinaires mais le nombre en sera réduit parce qu'il ne sera pas nécessaire d'en envoyer des exemplaires au bureau de destination et un seul exemplaire sera désormais retenu au bureau d'origine.

Grâce à ces nouvelles dispositions, on n'aura plus à recourir aux anciennes formalités, compliquées, pour détourner un envoi d'un port vers un autre.

Hongrie

RECONSTRUCTION D'UN ACCORD COMMERCIAL AVEC LE CANADA—L'honorable Jean-Luc Pepin, ministre du Commerce et ministre de l'Industrie, a signé à Budapest, le 9 août 1968, un protocole reconduisant l'accord commercial de 1964 entre le Canada et la Hongrie pour une période de trois ans, à partir de la date de la signature. Cet accord est fondé sur le traitement de la nation la plus favorisée. Le protocole a été signé au nom du Gouvernement de la Hongrie par M. Jozsef Biro, ministre du Commerce extérieur.

Au cours des trois années de l'accord, les entreprises hongroises de commerce extérieur achèteront des marchandises canadiennes de leur choix jusqu'à concurrence de 15 millions de dollars. Elles prendront en outre le Canada en considération comme source d'approvisionnement pour les autres articles importés dont elles ont besoin et pour lesquels notre pays s'est montré à la hauteur de la concurrence sur le marché international.

Même si le blé n'est pas mentionné en toutes lettres dans le nouvel accord, la Hongrie continuera tout de même à considérer le Canada comme fournisseur de cette denrée au cas où il faudrait en importer. La Hongrie, dont les exportations de blé ont toujours accusé une marge sur les importations, a connu de graves insuffisances dans ses approvisionnements de cette céréale vers la fin des années 50 et au début des années 60, mais la production croissante des dernières années a été plus que suffisante pour subvenir à la consommation intérieure.

Selon les données statistiques les plus récentes sur le commerce, les exportations du Canada vers la Hongrie à partir de juillet 1964 jusqu'à juin 1968 se sont élevées à 21.8 millions de dollars, le blé comptant pour 8.8 millions. Parmi les autres articles importants, mentionnons les peaux, grandes et petites, le soufre et les rebuts de cuivre.

Portugal

DRAWBACK—Un arrêté ministériel du Portugal portant le numéro 23539 en date du 19 août 1968 autorise l'établissement d'un régime de drawback à l'égard des droits de douane payés sur les matières premières, polyéthylène et polypropylène (poste tarifaire 39.02.04), intervenant dans la fabrication de filés, toile pour draps, cordes, filets, tapis et sacs destinés à l'exportation.

Le choix d'un bureau central pour l'Asie

Hong Kong—C'est la ville que les sociétés étrangères choisissent de préférence car elle offre les avantages suivants: très bonne situation géographique, bons moyens de transport et services bancaires et juridiques complets. Les installations d'entrepôt sont excellentes et le dédouanement des marchandises se fait en un minimum de temps et de formalités administratives. De toutes les villes d'Asie c'est Hong Kong qui a les taux d'impôts sur le revenu personnel et le revenu des sociétés les plus bas. Toutefois, l'instabilité politique et la concurrence très forte des autres villes a incité de nombreuses entreprises à chercher un emplacement ailleurs.

Singapour—Après Hong Kong, c'est Singapour qui offre les meilleures possibilités. C'est la ville importante la mieux placée au centre de la région du Pacifique en Asie. Les moyens de transport et de communication y sont excellents, il y a un centre financier très important, les installations d'entrepôt sont bonnes et les taxes relativement peu élevées. Le fait le plus important est que le gouvernement essaye activement d'attirer des entreprises étrangères.

■ Un nombre croissant de sociétés doivent faire face à la nécessité d'établir un bureau central pour l'Asie afin de pouvoir mieux coordonner et diriger leurs activités dans cette partie du monde. Certaines entreprises canadiennes envisagent cette possibilité étant donné que leurs affaires en Asie deviennent de plus en plus importantes. La question que l'on se pose est naturellement celle-ci: quel endroit faut-il choisir? Une étude effectuée par Business International de New York a donné des conclusions qui pourront peut-être vous être utiles. Huit

Tokyo—Tokyo est un emplacement assez populaire auprès des entreprises qui font beaucoup d'affaires au Japon car cette ville est située exactement à la limite de la région asiatique. Les liaisons aériennes avec les États-Unis et l'Europe sont excellentes et c'est également un centre important pour tout le trafic de l'Asie du Nord. Les moyens de communication sont en règle générale bien développés. Tokyo est un des principaux centres bancaires et financiers de l'Asie mais, malheureusement, le coût de la vie y est très élevé et il y a une pénurie de logements. Les entreprises étrangères ont parfois du mal à recruter et à garder leur personnel car il y a un manque de main-d'œuvre et l'effectif ouvrier est très peu mobile.

Sydney—Sydney est un centre qui plaira surtout à ceux qui font la majorité de leurs affaires en Australie. Cette ville est desservie par 14 lignes aériennes et possède un bon réseau de communications. Le système bancaire est relativement bien développé mais aucune nouvelle banque étrangère n'est venue s'y installer depuis des années. Le coût de la vie à Sydney est bas en comparaison avec celui des États-Unis.

Bangkok—Cette ville est stable au point de vue politique bien que certains problèmes pourraient surgir dans un avenir plus ou moins rapproché. Bangkok est bien placée au point de vue géographique et offre les liaisons aériennes les plus faciles et les plus complètes de toute l'Asie. Les services de communications sont bons mais coûtent plus cher que dans la plupart des autres villes asiatiques. Les installations d'emmagasinage, surtout les entrepôts en douane, sont rares et coûteuses et cela décourage la plupart des entreprises d'importer des marchandises à Bangkok en vue de les réexporter. Aucun effort n'a été fait afin d'inciter les hommes d'affaires à venir s'y installer.

vingt villes ont été examinées à cette fin. Le jugement tenait compte de 22 facteurs, dont les moyens de transport, les communications, les services financiers et juridiques, les taxes, le coût de la vie, le personnel et les locaux de bureau, les installations d'entrepôt et l'attitude des gouvernements. Chaque ville a ensuite reçu une cote de zéro à cinq. Hong Kong s'est classée au premier rang, suivie de Singapour, Sydney, Taïpei (T'ai-wan), Bangkok, Tokyo, Manille et Naha (Okinawa) dans cet ordre.

Manille—Plus d'une douzaine de compagnies aériennes offrent des liaisons avec les États-Unis, l'Europe, l'Australie et le reste de l'Asie bien qu'il ne s'agisse pas d'un grand centre de trafic aérien. Le service postal et le téléphone sont à la fois une voie d'amélioration mais le service de destination de l'étranger est excellent. Le système bancaire de Manille est moins «internationalisé» que celui de Bangkok, les installations d'entrepôt sont rares et coûteuses. Toutefois, le coût de la vie est sensiblement plus bas qu'à Bangkok. Des restrictions à l'emploi des étrangers peuvent poser des problèmes mais certaines entreprises estiment que le personnel local est un des plus efficaces de tout l'Extrême-Orient.

Taipei—La ville de Taipei à T'ai-wan est un candidat moins sérieux bien qu'elle soit située dans le centre de l'Asie de l'Est. Les raisons en sont les suivantes: les liaisons aériennes avec le reste de l'Asie ne sont que passables, le système bancaire n'est pas aussi bien développé que dans les autres villes, les installations d'entrepôt près du port sont rares et il est difficile de recruter du bon personnel de bureau.

Naha—Naha (île d'Okinawa) a également été prise en considération mais, comme Taipei, cette ville est mal située pour servir le reste de l'Asie. Les services financiers et juridiques y sont réduits à un strict minimum et les logements sont rares bien que peu coûteux. Toutefois, aussi bien Taipei que Naha méritent d'être prises en considération.

Les entreprises canadiennes devraient évaluer les avantages et les inconvénients de chacune de ces villes en tenant compte de leurs besoins et de leurs exigences propres. Il est bien sûr important de savoir quel rôle on entend faire jouer au bureau central et si par exemple, il devra s'occuper de la vente et de la distribution des produits.

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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ