

NOVEMBRE 1968

COMMERCE EXTERIEUR

MINISTÈRE DU COMMERCE, OTTAWA



Conseils techniques, formation sur place, équipement—ce sont là quelques-uns des biens et services que recherchent les institutions des Nations unies qui ont leur siège en Suisse. Après avoir lu l'article de M. David Johnston, du bureau de Berne, vous jugerez peut-être qu'il y a lieu de vous renseigner davantage, tant pour obtenir des affaires immédiatement que pour étudier les possibilités futures.

Un aperçu éclair des marchés des produits forestiers en Europe occidentale est donné dans les articles des pages 10 à 29. Ils aideront l'exportateur à concentrer ses efforts sur les débouchés les plus rémunérateurs.

La construction à charpente de bois a suscité une nouvelle conception du confort de la maison et frayé la voie à la vente d'une abondance de produits canadiens. L'histoire en images à la page 26 décrit le projet Harlow en Grande-Bretagne, lequel a largement contribué à propager les techniques de construction de maisons à prix modiques. Vous trouverez de plus amples renseignements dans l'article «The Maples» donne le ton».

La photo sur la couverture représente le Chennai Ookkam au quai Lynn, à Vancouver-Nord, sur lequel on charge du bois de construction, du contre-plaqué et des bardeaux de la Seaboard Mills. Cette cargaison de produits du bois, 20 millions de pieds-planche d'une valeur de 3 millions de dollars, est la plus importante qui ait été transportée sur un navire. Elle était destinée à la Grande-Bretagne.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont deux marchés disposés à accueillir bon nombre de produits canadiens. Les articles des pages 30 à 39 donnent une idée générale de l'économie de chacun de ces pays qui ont une grande importance pour les Canadiens.

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.

NOVEMBRE 1968

ARTICLES

Le commerce du Canada progresse sans cesse	2
Les institutions de l'O.N.U. en Suisse - - un débouché pour les biens et services	4
Marchés pour le bois en Europe occidentale	10
L'Allemagne occidentale	10
L'Espagne	12
Le Danemark	13
La France	15
La Grèce	16
Les Pays-Bas	19
La Suisse	22
"The Maples" donne le ton	24
Le projet Harlow prend forme	26
L'Australie de nos jours	30
Le marché australien des équipements mécaniques	33
La Nouvelle-Zélande de nos jours	36
Malte entreprend de résoudre ses problèmes	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	29
Actualités commerciales	38

Le commerce du Canada progresses sans cesse

Au cours du premier semestre de l'année,
les exportations ont atteint 6.5 milliards de dollars, dépassant
de 16 p. 100 le total pour la période correspondante en 1967;
les importations ont également poursuivi leur hausse.

M. JOHN SKEGGS

*Division du commerce extérieur
Bureau fédéral de la statistique*

■ Le commerce extérieur du Canada poursuit le progrès rapide qui a marqué les dernières années et son élan ne trahit aucun signe de ralentissement. Les exportations ont augmenté fortement sur un vaste secteur au cours du premier semestre de 1968, les ventes de nombre de produits à nombre de pays ayant atteint des niveaux sans précédent. Les importations ont également accusé une expansion vigoureuse, de pair avec l'essor constant de l'économie intérieure. L'effet combiné a donné lieu à un autre record dans le commerce international du Canada. Le total des exportations (y compris les réexportations) au premier semestre était de 6,514 millions de dollars, soit 16 p. 100 (\$891 millions) de plus que le niveau pour la même période de l'an dernier. L'importance de ce gain devient incontestable lorsqu'on se rappelle l'objectif de 900 millions de dollars fixé pour l'expansion des exportations canadiennes par le ministre du Commerce pour toute l'année 1968. Le gros de cet objectif est déjà atteint.

Les importations ont augmenté de près de 10 p. 100 au cours du premier semestre par rapport à la période janvier-juin 1967 et le total du commerce s'est accru de près de 13 p. 100

pour atteindre 12,521 millions de dollars. La hausse au deuxième trimestre de 1968 est impressionnante comme elle l'a déjà été plusieurs fois au cours des années passées. Étant donné que les exportations ont encore augmenté plus vite que les importations, le solde créditeur au compte des échanges de marchandises s'est accru en conséquence pour atteindre 506 millions, si l'on y inclut les réexportations, de l'ordre de 156 millions de dollars au premier semestre de 1967.

Ce rendement est de bon augure pour le reste de 1968. Cependant, le Ministre a fait remarquer que certaines forces qui favorisaient les exportations au premier semestre n'auraient peut-être pas la même intensité au cours des mois à venir. Il faudra donc consentir un effort sans relâche pour maintenir cet excellent record et si possible l'améliorer.

Néanmoins, tout indique jusqu'ici que le deuxième semestre de l'année a bien commencé. Les chiffres provisoires pour les huit premiers mois de l'année situent le total des exportations à 8,755 millions de dollars, 17 p. 100 de plus que l'an dernier. Les exportations vers les États-Unis se sont accrues de plus de 25 p. 100 pour atteindre 5,911 millions de dollars. Les importations de toute provenance ont augmenté de 9 p. 100 et s'élèvent à 7,855 millions. En conséquence, le solde créditeur à la balance du commerce s'est accru davantage pour s'établir à 900 millions de dollars pour la période janvier-août, au re-

gard de 271 millions pour la période correspondante de l'an dernier.

Le tableau I fournit quelques indications concernant les pays qui ont contribué à l'expansion du commerce canadien; il fait connaître nos 15 grands partenaires pour le premier semestre des trois dernières années. L'importance croissante des États-Unis comme meilleur client et fournisseur est bien en relief; ce pays a absorbé 67 p. 100 de nos exportations de produits canadiens et a fourni près des trois quarts de nos importations pendant le premier semestre de 1968. Nos exportations aux États-Unis ont augmenté de 26 p. 100 par rapport aux six premiers mois de l'an dernier, soit de 884 millions de dollars. La hausse des importations est moins considérable (434 millions ou 11 p. 100). Un des facteurs importants du volume croissant du commerce avec les États-Unis a été l'accord sur l'automobile; le total des échanges de produits de l'automobile pour le premier semestre de l'année a dépassé 2,700 millions de dollars. En outre, une certaine amélioration des affaires en Amérique du Nord cette année a déterminé une forte demande de certains produits qui figurent au nombre des exportations importantes de chacun des deux pays vers l'autre.

Cette année, l'évolution des échanges avec nombre de nos partenaires d'outre-mer a été moins frappante. Nos exportations vers notre meilleur client d'outre-mer, la Grande-Bretagne, ont poursuivi leur avance régu-

lière pour atteindre 606 millions et nos importations ont conservé à peu près le même niveau. Les échanges avec l'Allemagne occidentale ont augmenté quelque peu, notamment du côté des exportations. Nos exportations vers l'Australie ont connu une nouvelle expansion rapide, mais les ventes à l'Inde et au Pakistan n'ont pas atteint la moitié du niveau réalisé l'an dernier au cours de la période janvier-juin. La principale raison de cette diminution a été la baisse des expéditions de blé vers ces deux pays cette année par suite de la moisson abondante dans l'un et l'autre. Les exportations de blé vers l'Union soviétique et la Chine continentale se sont maintenues sans toutefois atteindre les niveaux enregistrés il y a plusieurs années. Les exportations vers l'Amérique latine ont de nouveau

augmenté pour atteindre 257 millions de dollars, mais les importations ont progressé plus rapidement, s'établissant à 316 millions au regard de 244 millions en janvier-juin 1967. Une bonne part de cette hausse est attribuable à la très forte montée des importations provenant du Venezuela, qui sont passées de 103 à 164 millions de dollars surtout par suite des recettes accrues du pétrole brut, mais les importations provenant des autres pays de cette région, dont le Mexique et le Brésil, ont également augmenté.

Ventes et achats du Canada

Le tableau II contient une ventilation des exportations et des importations du Canada par secteurs statistiques pour les premiers semestres de 1967 et de 1968. Du côté des expor-

tations, il est manifeste que la plupart des secteurs sont plus favorisés que l'an dernier et que la hausse la plus frappante s'est de nouveau produite dans les ventes de biens fabriqués. Les exportations de produits finis non comestibles sont passées de 1,533 à 2,036 millions de dollars, soit une hausse de près d'un tiers.

Nombre des produits d'exportation traditionnelle du Canada ont accusé cette année des ventes accrues. Les exportations de whisky ont augmenté de 16 p. 100 pour atteindre 66 millions; les ventes de bois ont progressé de 19 p. 100 et sont passées à 266 millions; l'aluminium est monté de 11 p. 100 pour s'établir à 230 millions. Le cuivre, le nickel, le minerai de fer ainsi que le pétrole et le gaz naturel ont également réalisé des gains. Le soufre, qui est parmi nos produits d'exportation les plus dynamiques, a progressé davantage pour atteindre 40 millions de dollars, une hausse de plus de 50 p. 100. Les exportations de fer et d'acier unifiés: pièces en fonte, pièces forgées, plaques et bandes, ont avancé remarquablement, passant de 106 millions au premier semestre de 1967 à 180 millions cette année. Une part de cette hausse est attribuable aux réserves qu'on accumule aux États-Unis en prévision d'une grève dans l'industrie sidérurgique, mais le rendement accru de l'industrie canadienne a également joué un rôle important dans cette hausse. Les exportations de blé ont diminué de 435 à 310 millions de dollars étant donné la réduction de l'écoulement mondial par suite des moissons favorables dans la plupart des régions.

La principale cause de la forte augmentation des exportations de produits fabriqués est bien entendu la poursuite de l'expansion rapide des ventes de produits de l'automobile, qui d'après la statistique canadienne des exportations sont passées de 846 à 1,256 millions de dollars au cours de la période en cause. Même si l'on exclut cette industrie, il faut admettre une hausse vigoureuse et générale des exportations de produits finis, qui sont passées de 687 à 780 millions. Les ventes de machines et de matériel ont augmenté, tout comme celles d'une grande variété de biens de consommation. L'industrie aéronautique a poursuivi son progrès rapide des quelques dernières années; les exporta-

TABLEAU I

PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX DU CANADA

Exportations de produits canadiens			Pays	Importations		
Janvier-juin				Janvier-juin		
1966	1967	1968		1966	1967	1968
(millions de dollars canadiens)				(millions de dollars canadiens)		
2,851.5	3,402.3	4,286.6	États-Unis	3,563.4	4,061.4	4,495.8
550.3	589.0	606.2	Grande-Bretagne	325.9	342.9	340.3
175.5	291.5	290.1	Japon	116.1	140.6	153.8
81.7	77.1	104.1	Allemagne occidentale	104.2	116.8	135.3
52.6	78.7	97.0	Australie	19.0	26.9	31.3
68.2	70.8	76.1	Chine continentale	10.9	13.4	10.7
63.6	76.9	74.3	Pays-Bas	26.2	29.4	31.9
48.5	44.6	58.8	Belgique et Luxembourg	25.8	31.1	23.7
160.0	85.2	56.5	Union soviétique	3.9	9.2	12.1
40.1	47.4	54.4	Venezuela	116.4	102.7	164.4
54.9	67.9	52.5	Italie	38.0	51.6	52.3
55.3	45.6	47.4	Norvège	18.4	17.0	18.6
30.1	98.5	42.7	Inde	15.9	17.1	17.2
35.4	39.5	37.9	France	45.2	56.4	54.7
34.3	41.2	36.7	Afrique du Sud	8.8	12.8	13.7

TABLEAU II

COMMERCE DU CANADA PAR SECTEURS

Exportations de produits canadiens		Secteur	Importations	
Janvier-juin			Janvier-juin	
1967	1968		1967	1968
(millions de dollars canadiens)			(millions de dollars canadiens)	
15.2	28.3	Animaux sur pied	9.6	8.0
861.5	724.3	Aliments, provende, boissons et tabac	394.9	413.5
960.8	1,137.6	Matières brutes, non comestibles	465.0	522.5
2,097.1	2,411.5	Matières ouvrées, non comestibles	1,140.8	1,159.5
1,533.0	2,055.8	Produits finis, non comestibles	3,323.9	3,782.1
11.4	17.7	Transactions spéciales—commerce	140.8	122.0
5,479.0	6,355.2			
144.1	158.6	Réexportations		
5,623.1	6,513.8	Total	5,475.0	6,007.7

tions d'avions et de pièces ont augmenté de 98 millions de dollars en 1966 à 149 millions en 1967 et 198 millions cette année.

La deuxième partie du tableau II présente des détails semblables sur les importations canadiennes par secteurs. Comme à l'exportation, la plupart des secteurs et des principaux produits accusent une avance sur l'an dernier. Les changements les plus notables sont encore intervenus au secteur des produits finis non comestibles, où les importations ont augmenté de 14 p. 100 pour porter leur part du total à 63 p. 100, au regard de 61 p. 100 pour la même période de l'an dernier. Les États-Unis ont fourni dans ce secteur même plus de produits que dans l'ensemble: 3,145 millions sur 3,728 millions, soit 83 p. 100.

La première moitié de 1968 peut raisonnablement être qualifiée de période satisfaisante d'expansion au compte des échanges de marchandises. Malgré le ralentissement de nos ventes de certains produits importants sur certains grands marchés, l'objectif fixé au début de l'année est maintenant à portée de la main. L'essor se poursuivra vraisemblablement d'ici la fin de l'année. Il est important qu'il en soit ainsi étant donné que le début du deuxième semestre, soit le premier juillet, a vu l'introduction de changements considérables dans le commerce mondial.

C'est alors en effet qu'on a mis en œuvre l'Accord international sur les céréales, qui revêt une importance considérable dans l'économie canadienne étant donné nos expéditions de blé. C'est également en ce jour que les six pays membres de la Communauté économique européenne ont complété leur programme en vue d'instituer un tarif extérieur commun et de supprimer les droits douaniers intérieurs. Enfin, c'est le premier juillet qu'a pris fin la première étape des réductions tarifaires du Kennedy Round. Ces événements pris dans leur ensemble constituent un changement marquant dans l'ambiance du commerce international. On ne saurait exagérer l'envergure des possibilités résultantes et des primes à l'esprit d'entreprise. Bref, il y a tout lieu de surveiller plus attentivement que d'ordinaire la scène internationale d'ici quelques mois.

Les institutions de l'O.N.U.

M. D. T. JOHNSTON, *Secrétaire commercial adjoint à Berne*

■ L'organisation des Nations unies et ses institutions spécialisées s'occupent d'aider plus de 150 pays et territoires à améliorer leur niveau de vie. Les projets sont très variés et visent les services de spécialistes et les bourses de perfectionnement tout comme l'aide en vue de l'exécution d'importantes études entreprises avant le placement de capitaux, aide qui peut comprendre l'achat d'équipement et l'adjudication de sous-traités.

Les organismes chargés de l'exécution des projets en cause se spécialisent dans divers secteurs du développement économique et social. Voici le nom de ceux qui ont leur siège en Suisse:

L'Organisation internationale du travail (O.I.T.)

L'Organisation mondiale de la santé (O.M.S.)

L'Organisation météorologique mondiale (O.M.M.)

L'Union internationale des télécommunications (U.I.T.)

L'Union postale universelle (U.P.U.)

Le présent article traite de quatre genres de possibilités offertes par ces institutions. Ce sont:

1. le travail de spécialiste pour des périodes dont la durée peut varier d'une semaine à onze mois ou même de deux à quatre ans
2. la formation de boursiers venant de pays en voie de développement
3. l'obtention de sous-traités
4. la vente d'équipement et de fournitures.

Le travail de spécialistes

Bon nombre de pays sont à la recherche de spécialistes ayant la compétence technique voulue dans des domaines particuliers et possédant aussi une certaine formation dans les domaines de l'administration et des finances. Les entreprises canadiennes qui prêtent des membres de leur per-

sonnel pour travailler à l'étranger à titre de spécialistes en retirent deux avantages, en plus de faire preuve d'altruisme. Tout d'abord, le représentant de l'entreprise acquiert une expérience précieuse à l'étranger et deuxièmement il se fait des amis, souvent très influents, dans les pays en voie de développement. L'entreprise intensifie par là ses chances d'obtenir à la longue des contrats à l'étranger. En outre, du point de vue du Canada, le spécialiste canadien recommande, lorsqu'il le peut, des produits et des services canadiens, notamment ceux qu'il a appris à connaître au cours de son expérience antérieure.

La formation de boursiers

Des bourses de perfectionnement sont accordées à des ressortissants de pays en voie de développement afin de leur permettre de se former dans un domaine particulier. Une bonne partie de cette formation est acquise dans les pays développés, sous forme de travail «sur place» dans des entreprises particulières. La société se charge d'ordinaire des frais de formation. Comme dans le cas de l'entreprise qui envoie des spécialistes à l'étranger, la compagnie canadienne qui offre aux boursiers les moyens de se former pourra bénéficier à la longue de l'aide qu'elle apporte en augmentant la vente de ses produits ou services sur les marchés d'exportation. Le boursier apprend à se servir de l'équipement d'une maison en particulier et à comprendre l'idéologie de cette maison. Il noue aussi des relations avec les employés de l'établissement. Ce monsieur (qui pourra éventuellement remplir un poste important dans son pays) apprend à connaître les produits du Canada et les opinions de ses habitants.

Étant donné que certain équipement est très spécialisé, le boursier doit apprendre à utiliser le genre d'équipement déjà employé dans son pays ou que l'on doit y installer. Cet élément limite parfois la possibilité de placer le boursier au Canada, mais

-- un débouché pour les biens et services

il y a de nombreuses occasions de le faire.

L'obtention de sous-traités

Il arrive parfois qu'un sous-traité soit accordé à une firme de conseillers à cause de sa compétence spéciale ou du manque de main-d'œuvre de l'organisme particulier chargé de l'exécution du projet. Tout comme le particulier, la société doit avoir démontré qu'elle possède la compétence technique nécessaire de même que certaines connaissances et de l'expérience dans le domaine de l'administration et des finances. Par compétence technique on entend d'une façon générale la compétence acquise à titre de conseiller dans tous les domaines de la technique et de l'administration. La société possède un avantage si elle-même ou certains de ses membres ont déjà travaillé dans les pays en voie de développement.

Étant donné les difficultés inhérentes au recrutement et à d'autres questions connexes les organismes des Nations unies seront peut-être obligés d'accorder un plus grand nombre de sous-traités. En outre, les institutions spécialisées ont de plus en plus d'intérêt à adjudger des contrats à l'égard de projets d'entreprises complètes, — depuis l'étude initiale portant sur la rentabilité jusqu'à l'exploitation même de l'entreprise.

Une organisation peut suppléer à son manque d'expérience à l'étranger en travaillant à un programme d'aide bilatérale ou en détachant un membre de son personnel à titre de spécialiste auprès d'un organisme chargé de l'exécution de travaux, comme il a été dit antérieurement.

La vente d'équipement et de fournitures

Les besoins dépendent de l'organisme chargé de l'exécution du projet; il s'agit d'ordinaire de matériel de formation ou d'équipement de démonstration employé à des fins éducatives. Pour les raisons déjà mentionnées, les achats de matériel de démonstration dépendent souvent de

Les entreprises désireuses de faire des affaires avec les diverses institutions de l'O.N.U. devraient s'inscrire auprès des organismes indiqués ci-après. Elles devraient également s'inscrire auprès du ministère du Commerce à Ottawa.

O.I.T.

Formation de spécialistes et de boursiers

Le Directeur et conseiller spécial auprès du directeur général
Section canadienne
Organisation internationale du Travail
178, rue Queen
Ottawa 4 (Canada)

Équipement et sous-traités

Le Directeur général
Organisation internationale du Travail
154, Route de Lausanne
1211 Genève (Suisse)

U.I.T.

Spécialistes

Ministère des Transports
Ottawa, Canada
Bureau de l'aide extérieure
Ottawa (Canada)

Boursiers, Équipement

Le Directeur général
Union internationale des télécommunications
Place des Nations
1200 Genève (Suisse)

O.M.M.

Équipement

Le Directeur général
Organisation météorologique mondiale
Avenue Giuseppe Motta 41
1200 Genève (Suisse)

O.M.S.

Spécialistes, sous-traités, boursiers, équipement

Le Directeur général
Organisation mondiale de la santé
Route de Pregny
1200 Genève (Suisse)

U.P.U.

Directeur général

Union postale universelle
Schosshaldenstrasse 46
3000 Berne (Suisse)

l'équipement déjà installé ou qui doit être installé dans le pays.* Il est aussi important que le fournisseur soit en mesure d'entretenir l'équipement. Cependant, il existe pour les Canadiens des possibilités de vendre de l'équipement, en particulier dans le domaine de l'enseignement.

Sauf dans le cas des spécialistes pour l'U.I.T. et des spécialistes et de

*L'équipement est d'ordinaire installé au titre d'un programme d'aide bilatérale ou multilatérale.

la formation de boursiers pour l'O.I.T., les hommes d'affaires canadiens désireux de profiter des occasions décrites dans le présent article feraient bien de s'inscrire auprès des organismes appropriés des Nations unies (voir les adresses au dessus). Ceux qui veulent travailler comme spécialistes de l'U.I.T. devraient s'inscrire auprès du ministère des Transports et du Bureau de l'aide extérieure. Quant à ceux qui songent à travailler à titre de spécialistes de l'O.I.T. ou à former des boursiers

de l'O.I.T., ils devraient s'inscrire à la Section canadienne de l'O.I.T. En outre, toutes les organisations intéressées devraient s'inscrire auprès du ministère du Commerce.

Les entreprises désireuses de vendre de l'équipement et des fournitures aux organismes des N. U. en cause devraient également envoyer des catalogues et des brochures décrivant leur équipement. Le fournisseur ferait bien d'en adresser plus d'un exemplaire à l'organisme. Le siège de l'organisation devrait toujours en avoir un exemplaire à sa disposition, ainsi que dans bien des cas, le directeur des projets

sur place. Il serait opportun que les sociétés voulant profiter des occasions qui leur sont offertes d'obtenir des sous-traités fassent parvenir une brochure décrivant brièvement le fonctionnement et l'activité de leurs entreprises et fournisse le curriculum vitae des principaux membres de leur firme.

Les entreprises inscrites auprès des organismes des N. U. qui constatent que leurs efforts en vue de profiter des différentes occasions offertes sont infructueux devraient communiquer avec les organismes en cause afin de connaître la raison de leur insuccès.

Dans bon nombre de cas, la question peut-être réglée. Si, à la suite de leur correspondance avec l'organisme, elles n'obtiennent pas de résultat satisfaisant, le bureau de Berne consentira volontiers à communiquer directement avec cet organisme afin de déterminer exactement où se trouve le problème.

Les visites se révèlent souvent utiles lorsqu'il s'agit de faire la démonstration d'un produit ou de faire connaître un service. Cependant, les organismes chargés de la mise à exécution des projets soulignent qu'ils veulent uniquement un exposé des faits et non une publicité exagérée.

Activité des divers organismes

La compagnie désireuse d'obtenir des contrats pour le genre d'entreprises susmentionnées devrait connaître l'activité des divers organismes qui ont leur siège en Suisse et les possibilités d'affaires offertes par chacun.

L'O.I.T.

L'Organisation internationale du Travail a été créée en vue de contribuer à l'établissement d'une paix durable en encourageant la justice sociale dans le monde; d'améliorer, par une action internationale, les conditions de travail et le niveau de vie des travailleurs, et de promouvoir la stabilité économique et sociale.

Les projets relatifs à la planification et à l'organisation de la main-d'œuvre, à la formation du personnel de gestion et à la formation professionnelle intéresseront tout particulièrement les hommes d'affaires désireux de former des boursiers ou de travailler à titre de spécialistes.

Planification et organisation de la main-d'œuvre—Les projets de l'O.I.T. dans ce domaine ont représenté de 1960 à 1965 262 missions de spécialistes (2,686 mois/homme) et 228 boursiers (1,140 mois/homme de formation). L'Organisation aide les pays à prévoir le perfectionnement de la main-d'œuvre formée et à formuler une ligne de conduite visant au plein emploi de leur effectif ouvrier.

Formation du personnel administratif—Les projets de formation du personnel administratif ont compris de 1960 à 1965 298 missions de spécialistes (4,489 mois/homme) et 124 boursiers (611 mois/homme). La formation dans tous les domaines administratifs se donne sous forme de séminaires et d'autres cours. En outre, l'O.I.T. donne des avis et des conseils pour la formulation de plans visant à l'établissement d'institutions chargées de cours sur la productivité et sur la formation du personnel administratif.

Formation professionnelle—La formation professionnelle occupe de beaucoup la place la plus importante dans le cadre des programmes de coopération technique de l'O.I.T.; de 1960 à 1965, elle a représenté 1,038 missions de spécialistes (17,328 mois/homme) et 2,695 boursiers (11,120 mois/homme de formation). L'aide comprend des conseils sur la planification de nouveaux programmes

de formation professionnelle et la formation et le perfectionnement des maîtres et d'autres membres du personnel enseignant. Elle comprend la formation dans le domaine du travail manuel et autre (tout particulièrement le travail de bureau et les services).

Analyse statistique—De 1960 à 1965 les projets d'analyse statistique ont compris 71 missions de spécialistes (1,030 mois/homme) et 45 boursiers (352 mois/homme). Les statisticiens de l'O.I.T. ont aidé les gouvernements à déterminer leurs besoins minimums en fait de données statistiques sur la main-d'œuvre et à recueillir des données sur les frais de la main-d'œuvre.

Spécialistes et sous-traités—Autrefois, l'O.I.T. avait recours, dans la plupart des cas, à ses propres experts, bien qu'elle en ait souvent recrutés ailleurs pour des projets particuliers. L'organisme est d'avis que pour conserver sa réputation, il doit avoir recours autant que possible à ses propres spécialistes. Il a donc hésité à accorder des sous-traités. Il ne l'a fait que deux fois jusqu'ici; les montants en cause ont représenté la somme globale de 165,000 dollars des É.-U. Dans les deux cas, il s'agissait d'un projet de formation administrative en Pologne, au titre duquel il fallait former du personnel qui se chargerait de l'installation, de la programmation, etc., d'ordinateurs. Des sous-traités seront aussi accordés pour du travail de ce genre dans le cas de trois futurs projets de formation de personnel administratif en Roumanie, en Hongrie et en Bulgarie. En outre, on prévoit des projets de perfectionnement poussé du personnel administratif, qui présupposeraient des techniques de gestion modernes, visant notamment l'informatique.

Si l'adjudication des sous-traités dans les cas précités donne de bons résultats, il est probable que l'O.I.T. songera à en accorder davantage, tout particulièrement pour ce qui est de la formation du personnel administratif dans des secteurs plus avancés.

Formation de boursiers—Le programme de bourses de l'O.I.T. prend de plus en plus d'ampleur et offre de nombreuses occasions aux organisations désireuses de contribuer à la formation des boursiers. La plus grande partie

des bourses a été accordée en vue de la formation dans des usines situées dans les pays développés. Des boursiers ont également reçu leur formation auprès de sociétés de conseillers en administration dans les pays développés.

Ventes d'équipement et de fournitures—De 1960 à 1967, les achats d'équipement de l'O.I.T. se sont élevés à plus de 9 millions de dollars des É.-U. Les acquisitions au Canada n'ont atteint que \$10,000.

Le genre d'équipement et la valeur approximative des achats figurent au tableau ci-dessous:

Équipement	Achats	
	Pourcentage approximatif du total	Valeur approxi- mative (en milliers de dollars É.-U.)
Équipement pour le travail des métaux	43	3,870
Véhicules automobiles	9	810
Équipement audio-visuel/matériel didactique	9	810
Outils	7	630
Matériel de bureau	6	540
Équipement spécial pour les indus- tries du transport et de la manu- tention, équipement de mesure, d'essai et de laboratoire, équipement scientifique, équipement pour l'ar- tisanat, la sécurité et l'hygiène, pour le travail du bois et l'exploitation forestière, pour la réparation des automobiles et des moteurs diesel, matériel agricole, électrique et électronique	15	1,350

L'O.I.T. compte dépenser dans un proche avenir environ un million de dollars par année pour les genres précités d'équipement, les achats devant s'effectuer dans à peu près la même proportion que ceux qui figurent au tableau. En outre, elle a déjà lancé des appels d'offres pour des ordinateurs d'une valeur approximative de 2 millions de dollars, qui seront achetés cette année. On prévoit d'autres achats de ce genre d'équipement à l'avenir.

Acquisition d'équipement—Lorsque l'O.I.T. a besoin d'équipement évalué à plus de \$2,500 É.-U., elle doit demander des offres, mais le Trésorier est autorisé à déroger à cette condition lorsqu'il s'agit d'équipement qui figure sur des Listes réglementaires approuvées*. En principe il n'y a pas de limite à la valeur de l'achat. Jusqu'ici l'O.I.T. a accepté cinq Listes réglementaires. Dans un cas un achat de \$50,000 É.-U. a été effectué sans qu'il y ait eu d'appel d'offres et dans un autre cas, un achat de \$10,000. Les achats évalués à moins de \$2,500 sont d'ordinaire effectués directement aux organisations inscrites auprès de l'O.I.T., sans avoir recours aux appels d'offres.

L'O.I.T. désire faire moins d'achats mais en faire de plus considérables et de mieux intégrés. Nous encourageons donc les organisations canadiennes qui ne sont en

*Une Liste réglementaire est une liste d'équipement qui a fait l'objet d'une adjudication et dont les normes ont été approuvées par l'O.I.T. La liste doit être approuvée tous les ans ou à mesure que des modifications sont apportées par la firme.

mesure d'exécuter seules une commande complète ou presque complète à s'unir pour présenter des offres. Une entreprise aurait plus de chance de faire inscrire son équipement sur une liste réglementaire si elle avait recours à cette méthode.

Des sociétés canadiennes se sont déjà groupées sous le nom de CANEDEMA à des fins d'exportation. Le consortium a reçu dernièrement sa première commande de l'O.I.T. visant des appareils électriques de formation qui doivent être utilisés en rapport avec un projet à Port-Louis dans l'île Maurice. Bien que la commande n'ait pas été très importante, il en viendra certainement d'autres et la liste d'équipement de CANEDEMA sera probablement acceptée éventuellement comme liste réglementaire.

L'O.I.T. a envoyé au Canada une mission qui a passé deux semaines dans notre pays à compter du 7 août. Les membres de cette mission dirigée par M. A. L. Prandle, chef de la Division de l'équipement opérationnel de l'O.I.T., ont ainsi été en mesure de voir l'équipement disponible au Canada qui pourra leur être utile à l'occasion; ils ont aussi effectué quelques achats.

L'U.I.T.

L'Union internationale des télécommunications a été créée pour encourager la collaboration internationale dans les domaines des services télégraphiques, téléphoniques et radiophoniques, favoriser l'expansion de ces services et en étendre l'usage au public en général.

Cet organisme accorde de l'aide dans les secteurs ci-après:

Télécommunications

développement, organisation, planification, exploitation et entretien des réseaux de télécommunication
installation de l'équipement de télécommunication
modes d'exploitation
études économiques et techniques en vue de déterminer les besoins futurs dans le domaine des télécommunications
tout autre secteur des télécommunications contribuant au développement économique et social d'un pays

Radio et télévision

techniques des communications par radio
utilisation des fréquences radioélectriques
contrôle des émissions
radiodiffusion et télévision (aspects techniques seulement, —non pas les émissions).

Communications spatiales—Les dépenses annuelles de l'U.I.T. du chef des communications spatiales s'établissent à l'heure actuelle à environ 2 millions de dollars par année, et elles augmentent sans cesse.

Occasions offertes aux spécialistes—Jusqu'ici l'U.I.T. n'a pas accordé de sous-traités. Les spécialistes sont recrutés en fonction des divers projets. Il en faut une cinquantaine de plus en 1968 et le nombre s'accroît légèrement chaque année.

Occasions de former des boursiers—Des bourses d'études sont accordées dans tous les secteurs où l'U.I.T. apporte

son aide, depuis les techniques d'un échelon inférieur jusqu'aux spécialistes d'une grande compétence. Près de 300 bourses ont été accordées en 1967 et le nombre en augmente de 10 à 15 p. 100 tous les ans. Les boursiers ont presque tous reçu leur formation dans des entreprises ou des institutions de pays développés.

Besoins en équipement et en fournitures—Depuis 1961-1962, près de 4.5 millions de dollars des É.-U. ont été affectés à l'achat d'équipement et de fournitures. L'U.I.T. prévoit que les achats atteindront approximativement 1 million de dollars par année à l'avenir. Jusqu'ici les achats effectués au Canada n'ont représenté que \$55,000 É.-U.

Les besoins en équipement et en fournitures comprennent:

**Dépenses approxi-
matives de
1961 à 1967
(en dollars É.-U.)**
3,700,000

Relativement à la formation

Une grande variété d'équipement de télécommunication, tous les achats se faisant en petites quantités

Petites quantités d'outils de base servant dans les ateliers

Matériel de mesure et d'essai

Aides à la formation, de toute sorte.

Équipement de télécommunication, du genre employé dans l'exploitation d'un réseau

800,000

L'U.I.T. n'a acheté du matériel d'exploitation des télécommunications que deux fois. D'ordinaire, le pays donataire prend d'autres moyens pour financer l'acquisition de ce genre d'équipement; il a d'habitude recours à des programmes bilatéraux ou multilatéraux.

Achats—Sauf dans le cas d'équipement d'essai et de mesure, l'U.I.T. adresse d'ordinaire des appels d'offres au ministère du Commerce pour que celui-ci les transmette aux entreprises canadiennes. L'équipement d'essai et de mesure est d'habitude acheté directement sur le marché libre à des sociétés qui sont normalement inscrites auprès de l'U.I.T.

L'O.M.M.

L'Organisation météorologique mondiale a été créée en vue de faciliter la collaboration entre tous les pays dans l'établissement de réseaux de stations chargées de fournir des observations météorologiques. Dans l'exécution de son travail elle a d'ordinaire besoin de spécialistes qu'elle ne trouve habituellement que dans des institutions météorologiques nationales et dans des universités. Les entreprises privées n'ont guère l'occasion de fournir des spécialistes ou de former des boursiers.

Besoins en équipement et en fournitures—Le montant des achats d'équipement et de fournitures est passé de \$441,000 É.-U. en 1965 à 1.8 million de dollars en 1967. Très peu d'achats ont été faits au Canada. L'O.M.M. prévoit une augmentation des achats tous les ans.

Tous ces achats se font à la suite d'appels d'offres et visent surtout les genres ci-après d'équipement:

Équipement météorologique de surface et de haute atmosphère
Radars aérologiques et météorologiques
Instruments agrométéorologiques et hydrométéorologiques spéciaux, pour observations
Appareil de fac-similé
Matériel de télécommunication
Appareils de radiation
Équipement d'étalonnage pour laboratoire météorologique
Équipement hydrologique comme appareils pour la mesure des courants, enregistreurs du niveau de l'eau, appareils de prélèvement de sédiments, échelles d'étiage, mesurage du débit au moyen de méthodes chimiques
Équipement pour l'étude de l'énergie éolienne et solaire
Publications et manuels de météorologie et d'hydrologie
Véhicules (commerciales, camions légers, jeeps, etc.). Ils représentent un pourcentage élevé des achats de l'O.M.M.
Équipement pour le traitement des données et le calcul
Équipement de transmission automatique des images pour la réception des données transmises par satellites météorologiques
Appareils servant à la formation.

L'O.M.S.

L'Organisation mondiale de la santé a été formée en vue d'amener tous les peuples au niveau de santé le plus élevé possible. Elle met à exécution des entreprises d'aide technique dans bon nombre de secteurs de la santé. Elle accorde une aide considérable, par exemple, dans le domaine des canalisations d'eau et des systèmes d'égout. Les demandes ne cessent d'affluer et ne font voir aucun signe de fléchissement. L'O.M.S. prête aussi son concours à l'établissement de conditions sanitaires du milieu qui comprennent la destruction des déchets ainsi que la lutte contre la pollution de l'eau, de l'air et du sol. Elle dispense des conseils pour l'élaboration de programmes à long terme, l'établissement de normes de qualité (eau, air, sol) et la formation de personnel à tous les échelons de l'hygiène du milieu.

Occasions offertes aux spécialistes—On a besoin de spécialistes tout particulièrement pour les projets d'adduction d'eau et de réseaux d'égout. Les domaines de compétence comprennent, entre autres, la planification et l'élaboration de plans techniques, l'exploitation et l'entretien des services d'eau et d'égout. L'Organisation a besoin aussi d'experts pour la gestion des usines de distribution d'eau et des réseaux d'égout, la destruction des déchets, de même que le contrôle de la qualité de l'air, de l'eau et du sol.

Il faut de 25 à 30 nouveaux spécialistes tous les ans, leurs mandats étant renouvelables pour deux ans dans le cas de la distribution d'eau et des réseaux d'égout. En outre, on recrute tous les ans pour des périodes de une semaine à 11 mois de 25 à 30 spécialistes ou conseillers qui sont rémunérés au mois.

Sous-traités—Dans le cas des projets relatifs à l'adduction d'eau et aux réseaux d'égout, des sous-traités sont adjugés visant les aspects techniques et administratifs des plans généraux et les études préliminaires techniques et économiques concernant la rentabilité de l'entreprise. Dix sous-traités ont été adjugés ou le seront dans un proche avenir; ils s'élèveront à la somme globale d'environ 5 millions de dollars des É.-U. Le plus important a représenté une

valeur de 1.1 million et le plus petit \$120,000 É.-U. La plupart des sous-traités ont été adjugés au cours des deux dernières années; d'autres seront sans doute adjugés à l'avenir.

Formation de boursiers—Quelques bourses sont adjugées en vue de la formation en technique sanitaire dans des entreprises d'ingénieurs-conseils.

Besoins en équipement et en fournitures—L'O.M.S. a acheté de l'équipement et des fournitures d'une valeur globale de près de 1 million de dollars des É.-U. au cours des dernières années mais il en est venu très peu du Canada. Voici l'équipement et les articles dont on a besoin:

Chiffres approxi-
matifs des dépenses
en 1966
(en dollars
des É.-U.)

Équipement et fournitures de laboratoires, y compris réactifs et bouillons de culture pour l'étude des réactions des bactéries	250,000
Médicaments préventifs—médicaments contre le paludisme, tous les genres de vaccins, médicaments pour la prévention de la tuberculose	250,000
Véhicules de transport destinés aux pays en voie de développement (surtout à quatre roues motrices)	250,000
Divers—surtout du matériel d'enseignement	250,000

Acquisition—Des appels d'offres ou des demandes de produits sont envoyés directement aux organisations qui, de l'avis de l'O.M.S., sont en mesure de fournir l'équipement et les fournitures dont elle a besoin.

M. Arthur Prandle, Chef de la Division du matériel opérationnel du Bureau international du Travail à Genève, examine de l'équipement aux ateliers de la Highland Park High School, Ottawa. M. Prandle a passé deux semaines au Canada en août afin de se renseigner sur l'équipement pour écoles professionnelles que nous fabriquons et qui pourrait convenir au B.I.T. au titre de son programme d'aide technique au développement des nouveaux pays. Il a rendu visite à des fabricants canadiens de machines-outils, de machines à coudre, de même que de matériel servant dans les ateliers, à la réparation des véhicules automobiles, au travail du bois et à la sécurité au travail.

L'U.P.U.

L'Union postale universelle a été créée afin d'améliorer les services postaux dans le monde.

Étant donné le caractère spécial du travail de l'Union, les spécialistes ne sont recrutés que parmi les organisations postales dans les pays développés. Par conséquent, il n'y a guère d'occasion pour l'industrie privée d'envoyer des spécialistes ou de former des boursiers.

Besoins en équipement et en fournitures—Les achats ont été très peu importants jusqu'aujourd'hui. Jusqu'ici en 1967-1968, l'Union n'a fait que trois achats d'une valeur globale de \$3,000 É.-U. L'équipement, des appareils d'enseignement audio-visuel, a été acheté sur le marché libre.

L'U.P.U. n'a pas encore participé au Programme de développement des Nations unies/Fonds spécial. Cependant, elle compte le faire à l'avenir et les achats d'équipement pourront alors augmenter quelque peu. Néanmoins, ces achats demeureront restreints dans l'avenir prévisible.



Marchés pour le bois en Europe occidentale

L'Allemagne occidentale

L'avenir des bois d'ornement est très prometteur

M. DAVID H. CLEMONS
Vice-consul à Hambourg

■ L'Allemagne fédérale s'est remise de sa récession et s'engage dans une nouvelle période de croissance rapide. Les ventes de bois canadien à ce pays, qui avaient accusé d'exceptionnelles augmentations durant plusieurs années, n'ont guère fléchi au cours de cette période de recul. On estime que cette tendance à la hausse se maintiendra.

La pénurie de logements qui s'est manifesté au lendemain de la guerre existe toujours, et près de 600,000 unités de logement sont construites chaque année. Même si on met l'accent sur les appartements à prix modique, le revenu moyen de \$2,100 par habitant indique que nombre d'Allemands peuvent se permettre d'apporter des améliorations aux appartements insuffisamment aménagés ainsi qu'aux maisons de construction plus ancienne, en y ajoutant boiseries décoratives, armoires et rayonnages, et en les dotant de tout le confort moderne.

Deux objectifs de vente—Le marché de l'habitation unifamiliale représente 25 p. 100 environ des unités construites chaque année, mais il correspond à un volume de vente bien inférieur à celui des appartements, même si la quantité de bois utilisé dans la construction de chaque unité est plus élevée. La campagne de stimulation des ventes entreprises par le Canada est orientée en partie vers ce secteur, car on a l'espoir qu'un plus grand nombre d'habitations unifamiliales seront construites lorsqu'on aura remédié à la pénurie de logements.

D'ailleurs, le revenu per capita sera alors encore plus élevé. Jusqu'à maintenant, les maisons à structure de bois (à l'exception des chalets) étaient très peu connues et on ne les préfère pas aux autres genres d'habitations.

En conséquence, les efforts canadiens en vue de promouvoir les ventes s'orientent vers deux objectifs: les applications décoratives du bois et la construction à charpente de bois. La campagne en faveur du bois d'ornement vise à exploiter nos ressources en bois, de couleur et de grain attrayants, qui ne présente pas de défauts (principalement le cèdre rouge et le sapin de Douglas). L'objectif de la promotion des ventes de bois de charpente consiste à introduire sur le marché les essences utilisées en construction qui sont présentement vendues au Canada.

C'est dans la stimulation de la vente du bois d'ornement que les meilleurs résultats ont été obtenus, et les efforts entrepris à l'heure actuelle se concentrent dans ce secteur. Presque tout le bois d'œuvre que le Canada vend présentement à l'Allemagne est sans défaut. Un entrepreneur a récemment construit une série de maisons de petites dimensions à structure de bois, mais les résultats obtenus servent à démontrer les avantages et les inconvénients de cette technique de construction. En dépit de ce fait, la stimulation de la vente se poursuit énergiquement et on augure bien de l'avenir.

Les bois tendres—L'Allemagne exploite ses forêts très efficacement et elle satisfait, en règle générale, aux deux tiers de ses besoins en bois tendre, soit 1.5 million de standards par

année. L'importation de bois tendre destiné à la construction générale, qui provient pour une grande part des pays avoisinants, sert à combler le reste des besoins. Le Canada a vendu de l'épinette blanche de l'Est destinée à la construction à un moment où les prix étaient particulièrement favorables, mais ces transactions ne s'opèrent pas encore de façon régulière. Le prix des qualités de bois de construction de l'Ouest ne peut habituellement pas soutenir la concurrence.

L'Allemagne occidentale importe des bois tendres d'ornement et spé-

IMPORTATIONS ALLEMANDES DE BOIS TENDRE 1967 FOURNISSEURS

	(standards)
Autriche	144,139
Suède	130,977
Roumanie	126,635
U.R.S.S.	92,858
Finlande	72,417
États-Unis	34,613
Pologne	28,780
Brésil	25,593
Tchécoslovaquie	19,866
Hongrie	19,087
Honduras	12,950
Canada	12,152
France	10,987
Total	741,120

Source: Jahresbericht des Vereins Deutscher Holzeinfuhrhauser e.V. 1967

VENTES CANADIENNES

Essence	Quantité (milliers de p.p.)	Valeur (milliers de dollars)
Cèdre rouge de l'Ouest	7,744	1,153
Sapin de Douglas	6,838	1,232
Pruche	6,642	537
Mélèze de l'Ouest	443	64
Sapin baumier	192	19
Épinette	22	12

Source: BFS

ciaux pour les travaux de menuiserie et d'ébénisterie, comme matériau à parquet et de panneauage, et même pour la construction de bains sauna. C'est dans ce domaine particulier que les exportations du Canada se sont montrées les plus fermes, malgré la concurrence des États-Unis qui offrent des bois de même catégorie.

En 1967, le Canada s'est classé au douzième rang des fournisseurs de bois tendre, en exportant 12,000 standards. Le non des pays concurrents ainsi que la composition approximatives de nos ventes figurent aux tableaux de la page 10. Il y a malheureusement des différences entre les chiffres allemands et canadiens, en raison du transbordement effectué à Rotterdam. Le pin dur représente un pourcentage important des ventes des États-Unis, ce qui fausse la comparaison puisque cette essence n'existe pas au Canada. Le meilleur moyen d'apprécier la réussite canadienne consiste probablement à comparer les chiffres actuels à ceux de 1962. Les ventes ont presque doublé en cinq ans; elles sont passées de 6,375 à 12,152 standards au cours de cette période.

Les bois durs—Les importations allemandes de bois d'ornement compren-

nent un grand nombre de billes de bois dur exotique. On s'en sert comme bois d'œuvre et comme placage, souvent sur des panneaux d'agglomérés. Le Canada joue un rôle de moindre importance sur ce marché, puisqu'il ne contribue que pour une valeur de \$150,000 aux importations globales qui se chiffrent par 91.5 millions.

Malgré l'écart tarifaire de 12 p. 100 qui existe entre les billes et les placages, le Canada vend plus de placages. Une participation plus importante de notre pays dans ce domaine résultera d'une forte stimulation de la vente, parce que l'utilisation des placages s'accroît de pair avec «l'acceptation du bois» par la population. A l'heure actuelle, nous fournissons à l'Allemagne pour près de 2.5 millions de dollars de placages de bois dur (soit \$2,043,000 de noyer et \$322,000 d'orme) sur l'ensemble des importations allemandes de placages qui s'établissent à 34.5 millions.

Perspectives d'avenir—Je laisserai à une personne engagée dans la vente du bois canadien en Allemagne le soin de formuler des observations sur l'avenir. M. R. Brickenstein, président de l'Association des importateurs allemands de bois, envisage ainsi la situation:

«L'accroissement des importations en provenance du Canada s'est manifesté au début de la décennie actuelle, suite à des entrées négligeables dans les années 1950. Cette expansion a été secondée par l'excellent programme de publicité de la British Columbia Lumber Manufacturers Association, ainsi que par la visite au Canada d'une Mission d'importateurs de la Communauté économique européenne, invitée par le ministère du Commerce et par des représentants de l'industrie forestière canadienne.

Les scieries de l'Allemagne occidentale produisent annuellement 1.5 million de standards, ce qui correspond aux deux tiers des besoins en matière de bois d'œuvre résineux. D'autres pays européens fournissent certaines qualités de bois de construction, mais les importations de première qualité viennent principalement d'outre-mer.

Il est donc logique que le commerce du bois entre la République fédérale et le Canada porte surtout sur les essences de première qualité de la Colombie-Britannique, soit principalement le cèdre rouge de l'Ouest, le sapin de Douglas et la pruche. Les qualités de construction provenant du Canada, en raison du coût élevé du transport, ont des débouchés très limités sur le marché allemand, qui peuvent varier suivant les saisons.

Les visites entre les deux pays, l'échange de connaissances et la coordination des campagnes de vente contribuent à renforcer les bonnes relations entre les expéditeurs canadiens et les acheteurs allemands. Les marchands de bois allemands prévoient de nouvelles augmentations du nombre des envois canadiens, plus particulièrement en ce qui concerne les importations en provenance de la Colombie-Britannique.

L'emballage selon la longueur et l'utilisation de moyens de transport modernes (transport par unités) contribueront sensiblement à maintenir cette expansion.»

Bon nombre d'allemands ont maintenant les moyens d'améliorer leur logement ou leur maison en y aménageant des planchers décoratifs et du panneauage mural. Les producteurs canadiens tentent d'obtenir ce marché.



L'Espagne *Débouchés avantageux pour le bois à pâte et le bois d'ornement*

M. F. M. MULKERN, *Secrétaire commercial adjoint à Madrid*

■ La demande de produits forestiers en Espagne s'est accrue à un rythme rapide au cours des quinze dernières années, de pair avec l'industrialisation du pays. En 1963, les mines de charbon espagnoles consumaient 424 millions de pieds-planches en étauçons et en poteaux, l'industrie des pâtes et papiers utilisait quelque 244,000 cordes de bois à pâte et la fabrication de caisses à claire-voie et de barils pour fruits, légumes et autres produits agricoles

absorbait 530 millions de pieds-planches. Ces trois industries réunies ont absorbé 63 p. 100 de la production espagnole et ont importé, en plus, l'équivalent de 342 millions de pieds-planches de grumes.

La fabrication de placage et de contre-plaqué a utilisé 159 millions de pieds-planches en 1963 et une bonne partie du produit fini a été exporté. Au cours de la même année, la production intérieure de bois de sciage destiné à la construction a atteint

l'équivalent de 677 millions de pieds-planches et les importations se sont chiffrées à 403 millions. Vu les importations considérables, on a décidé de recourir au reboisement comme moyen d'accroître la production intérieure et de réduire l'insuffisance, mais cette mesure n'a pas encore eu tellement de répercussions sur le marché.

Ventes canadiennes sur ce marché

Les importations espagnoles de produits forestiers en provenance de divers pays en 1967 se sont chiffrées à 71.7 millions de dollars (du Canada) dont 3.2 millions représentent les ventes canadiennes, soit du bois de sciage, du bois à pâte, du contre-plaqué et des grumes. Les principaux concurrents ont été la Suède (22 millions de dollars), les États-Unis (9 millions), la Côte-d'Ivoire (6 millions), la France (4.7 millions), la Finlande (4 millions), l'URSS (3.3 millions), le Cameroun (3.2 millions), la Yougoslavie (2.5 millions) et le Portugal (2.1 millions).

La pruche, le sapin de Douglas et le thuya géant (cèdre rouge) sont les principales essences que vend le Canada. La pruche sert surtout à la fabrication de produits de menuiserie, notamment les fenêtres et articles connexes. La construction navale et la fabrication de fenêtres, persiennes et meubles emploient le sapin de Douglas. Le cèdre rouge, en raison de sa grande beauté, est utilisé dans la construction d'immeubles de luxe. On préfère le bois de construction de l'Ouest pour certains usages car les catégories de bois sans défaut sont plus faciles à obtenir.

Des sondages effectués par le bureau de Madrid révèlent que les fournisseurs de l'Union soviétique et des pays scandinaves deviennent de plus en plus compétitifs sur le marché espagnol. Les pays scandinaves, à l'exception de la Suède, fournissent surtout les bois durs destinés à la construction et à l'ébénisterie. L'Union soviétique leur fait la concurrence et on s'attend qu'elle accroisse sa part du marché de façon considérable aux dépens de ces pays. Elle n'entrera pas directement en concurrence avec le

Coup d'œil sur le marché

Bois de soutènement—Le bois local surtout est utilisé, quoiqu'on en importe une certaine quantité du Portugal. Le pin était l'essence la plus couramment employée mais les usagers se tournent maintenant vers l'eucalyptus. Aucune perspective intéressante pour les fournisseurs étrangers.

Bois à pâte—Un petit nombre d'importateurs importants. Le prix est le principal facteur et la préférence va aux essences de baumier et d'épinette écorcées. Les contrats avec les fournisseurs canadiens sont habituellement signés en automne et les envois se font au printemps par navires affrétés. Nos ventes se sont élevées à 39,000 cordes en 1965, 56,300 en 1966 et 40,200 en 1967. L'URSS a vendu ses produits sur ce marché pour la première fois en 1968.

Le Canada, le Portugal et la Finlande sont les principaux fournisseurs étrangers traditionnels de grumes destinées à la fabrication de pâte de cellulose. Le Canada a fourni 156 millions de pieds-planches sur des importations totales de 196 millions en 1966 et 98 millions de pieds-planches sur un total de 151 millions en 1967. Les ventes du Portugal ont atteint 41 millions de pieds-planches en 1967 et celles de la Finlande, 11 millions.

Caisses à claire-voie et contenants—L'usage de caisses légères en bois de sciage s'accroît rapidement. En 1963, on a consommé à cette fin 537 mil-

lions de pieds-planches, dont 15 millions ont été importés. Il est à prévoir que la consommation atteindra 763 millions de pieds-planches en 1975. Les exportateurs canadiens devraient prendre ce marché en considération.

Construction et fabrication de meubles—La consommation espagnole totale de bois de sciage en 1963 a atteint 695 millions de pieds-planches, dont 262 millions ont été importés. Quelque 43 p. 100 ont été utilisés pour la construction d'habitations, 31 p. 100 pour d'autre genre de construction, 14 p. 100 ont été affectés à la réparation et à l'entretien et 15 p. 100 ont servi à la fabrication de meubles. Les essences résineuses ont représenté 83 p. 100 et les essences feuillues, 17 p. 100 du total. Dans le secteur de la construction la tendance est à l'utilisation de bois de sciage importé pour la grosse menuiserie et les pièces d'ornement. Il se fait très peu de sciage au pays.

Contre-plaqué—Parmi les industries forestières, l'industrie espagnole du contre-plaqué est l'une des plus récentes et des plus efficaces. Elle a exporté des quantités considérables de ce produit au cours des dernières années; même le Canada en a acheté. Les produits importés sont utilisés surtout à des fins de décoration, comme la finition de mur et le panneau-tage intérieur dans les immeubles de luxe. La Guinée espagnole est l'un des principaux fournisseurs d'outre-

Canada en ce qui a trait aux ventes de bois de meilleure qualité.

L'Espagne achète beaucoup de séquoia européen relativement peu coûteux, que le Canada ne produit pas. Néanmoins, le Canada y vend du bois de construction de pruche qui fait concurrence aux essences européennes. Des bois de construction provenant d'autres essences de l'Est et de l'Ouest pourraient également soutenir la concurrence. La baisse soudaine des ventes canadiennes de bois de sciage, lesquelles sont passées de 1.47 million de dollars canadiens en 1965 à 0.75 million de dollars en 1967, est attribuable en partie à l'état stagnant de l'industrie de la construction et à l'excédent de stocks de l'année précédente. La concurrence a eu également un rôle à jouer.

La plus grande partie des importations espagnoles de bois de sciage se fait par des négociants-commissionnaires, lesquels revendent ensuite aux importateurs. Plus de la moitié des importateurs disposent de stocks; les autres vendent directement aux détaillants ou aux consommateurs importants. Les syndicats jouent un rôle important dans le commerce. Ce sont des groupes de l'industrie patronnés par le gouvernement et qui représentent le gouvernement, le patronat et le salariat. Ils existent au niveau provincial et national. Le groupe national des importateurs de bois, dont les membres échangent des renseignements sur les prix, commissions, importations et autres sujets semblables, fait partie du Syndicat national du bois et du liège.

Le négociant-commissionnaire reçoit habituellement 2 ou 3 p. 100 sur les importations de bois tendre et jusqu'à 5 p. 100 sur les importations de bois dur. L'importateur qui vend aux stockistes ajoute 10 p. 100 pour sa marge de bénéfice; l'importateur-stockiste qui fait affaires avec le public ajoute encore 20 p. 100. Il n'y a que très peu de négociants-commissionnaires importants et ils s'occupent d'une vaste gamme de bois de construction en provenance de sources non concurrentielles.

Les perspectives pour la vente de bois à pâte sont très bonnes, pourvu que les prix soient compétitifs. Nous pouvons prévoir aussi un marché croissant pour notre bois de sciage, surtout pour les espèces de l'Ouest. Il y aurait peut-être des possibilités

pour les essences de l'Est également. Les bois durs spéciaux peuvent être exportés en Espagne en quantités plus faibles, mais qui en valent la peine. Les perspectives pour le contre-plaqué, toutefois, ne semblent pas aussi encourageantes pour le moment. Le

Conseiller commercial à l'Ambassade du Canada, Apartado 117, Edificio Espana, Avenida de Jose Antonio 88, Madrid, dispose d'une liste d'importateurs espagnols de différents genres de bois. Il se ferait un plaisir de vous aider à sonder les possibilités.

Le Danemark

Une forte demande de contre-plaqué

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

■ En 1964, les exportations canadiennes de contre-plaqué de sapin de Douglas vers le Danemark s'élevaient au montant dérisoire de \$19,000 (canadiens). Toutefois, elles ont dépassé le cap du million en l'espace de trois ans. En 1967, elles s'établissaient à \$1,145,000 et celles des autres genres de contre-plaqué de bois tendre à \$116,00. Le Danemark se classe maintenant au sixième rang des clients du Canada canadien outre-mer pour le contre-plaqué de sapin de Douglas. Il se range loin derrière la Grande-Bretagne (30.7 millions de dollars), mais se compare de près aux Pays-Bas, au Japon, à l'Allemagne occidentale et à la France (les exportations pour 1967 variaient entre 1.99 et 1.17 million de dollars). En ce qui a trait à la consommation par habitant, le Danemark compte parmi les pays les plus importants sur le marché canadien du contre-plaqué.

Les Danois se sont vite rendu compte de la polyvalence du contre-plaqué de construction canadien et ce matériau sert de plus en plus à de multiples usages. On l'emploie surtout dans la construction de toitures, de planchers et de murs de pignons. Des concepteurs danois ont réalisé une toiture de contre-plaqué très réussie lors du réaménagement d'un des restaurants les plus connus des jardins de Tivoli de Copenhague. On s'est abondamment servi de contre-plaqué pour le revêtement de la toiture et des murs de deux nouveaux libres-services de matériaux de construction, ce qui témoigne des avantages que peut présenter ce matériau dont les ventes

s'accroissent le plus rapidement. Les gymnastes danois, de renommée mondiale, s'entraînent dans des gymnases dont les planchers sont recouverts de contre-plaqué canadien. Les chemins de fer de l'État du Danemark ont entrepris un important programme de reconstruction de wagons couverts et le contre-plaqué de sapin de Douglas a été utilisé dans la construction du modèle expérimental.

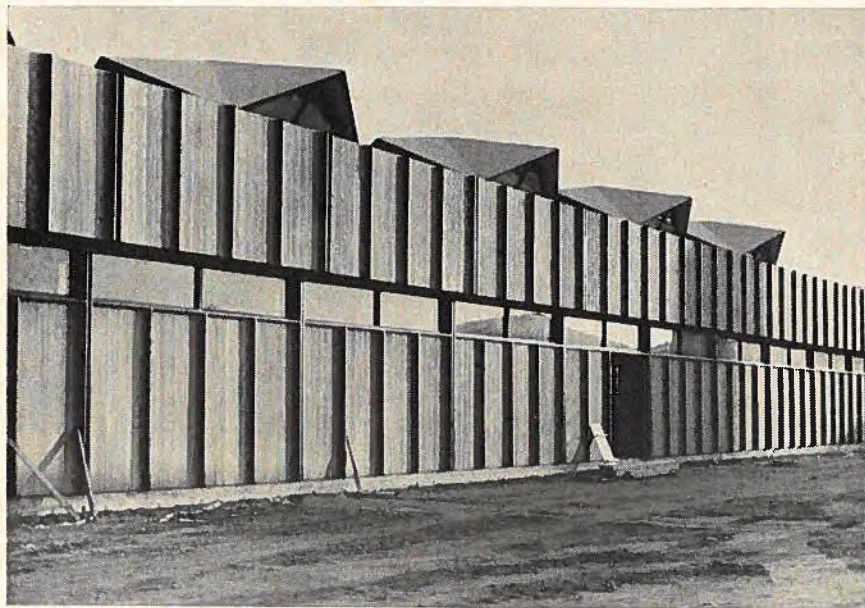
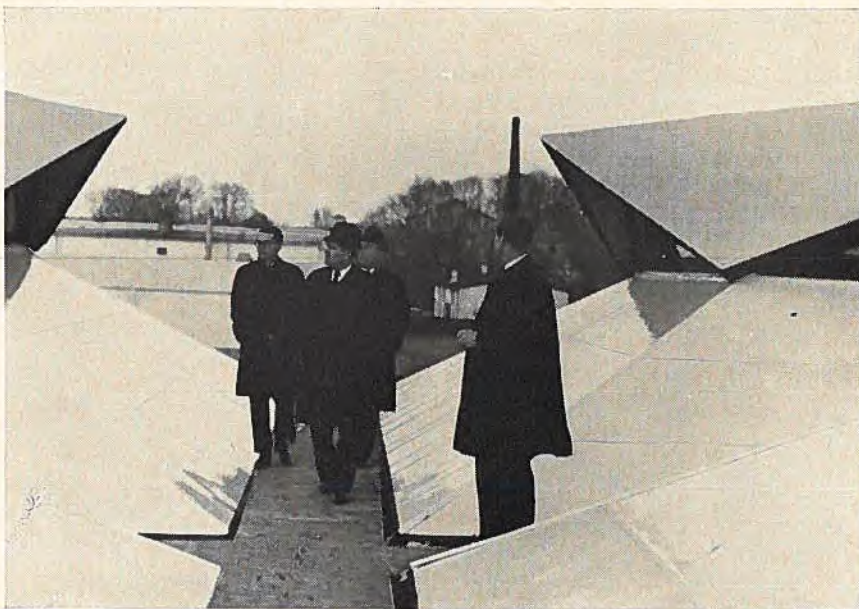
À l'encontre de ses voisins scandinaves, le territoire du Danemark n'est pas tellement boisé. Il n'y existe donc pas, comme dans les autres pays scandinaves, de tradition forestière qui favorise une grande utilisation de matériau de construction provenant de la forêt. Le fait de présenter un excellent produit à des prix compétitifs ne constitue pas le seul facteur qui ait contribué à la réussite des ventes de contre-plaqué de construction canadien. Il a fallu consentir des efforts soutenus afin de présenter aux consommateurs un produit nouveau dont ils ignoraient les possibilités et les avantages.

Une stratégie des ventes

Lorsqu'il s'agit de mettre un nouveau produit sur le marché, les superviseurs de la commercialisation évaluent toujours les avantages qui peuvent résulter de la technique de «l'implantation descendante» ou de «l'implantation ascendante». Les représentants danois des fabricants canadiens de contre-plaqué ont d'abord préconisé la stratégie de «l'implantation descendante». Ils ont tenté de faire connaître les avantages du

Deux aspects du nouveau libre-service de matériaux de construction de Slagelse, au Danemark. Du contre-plaqué de sapin de Douglas canadien a servi à parer les murs intérieurs et extérieurs, ainsi qu'à réaliser la ligne de toit originale en forme de pyramide.

M. John M. Hill, secrétaire commercial adjoint du Canada à Copenhague (à gauche), M. John Wilson, représentant des fabricants de contre-plaqué de Colombie-Britannique, et M. E. Ellesoe-Hansen examinent les panneaux-tambours des sections du toit.



contre-plaqué à tous les niveaux de la chaîne de distribution, soit des importateurs aux grossistes en passant par les petits négociants de bois brut et les marchands de bois. Ces derniers temps, on a principalement eu recours à «l'implantation ascendante», technique qui néglige le réseau de distribution pour chercher plutôt à exercer une influence directe auprès des consommateurs. L'accroissement de la demande ainsi créé oblige les distributeurs à s'assurer que les approvisionnements de contre-plaqué suffisent largement aux besoins.

L'incitation au niveau des consommateurs s'est surtout exercée auprès des ingénieurs et des architectes, et on s'est attardé à leur démontrer les avantages pratiques et les possibilités esthétiques du contre-plaqué. Les principaux aspects du programme consistaient à donner des renseignements d'ordre technique et à aider à résoudre les problèmes de conception. Par suite de cette campagne, les ingénieurs et les architectes exigent de plus en plus le contre-plaqué canadien dans les spécifications qu'ils soumettent à leurs clients.

On a entretenu des relations étroites avec plusieurs institutions de l'État et du secteur privé qui contribuent grandement au succès commercial du contre-plaqué canadien. Ces organismes s'occupent de recherches appliquées, de l'établissement de normes et de l'élaboration de codes de pratiques et de règlements.

La technique vient au secours du commerce

L'accroissement exceptionnel de l'acceptation du contre-plaqué canadien par les consommateurs a accentué l'intérêt que les marchands de bois portent à ce produit. Il y a quelques années, un groupe de négociants de bois danois est venu visiter des usines de transformation au Canada. Deux colloques sur le contre-plaqué à l'intention des marchands ont eu lieu à Copenhague et à Aarhus le printemps dernier. Des représentants des fabricants de contre-plaqué de Colombie-Britannique (PMBC) ont alors été en mesure de donner des renseignements essentiels et des conseils précieux d'ordre technique aux divers marchands. L'Office danois d'information sur le bois, organisme commandité par les marchands de bois, a élaboré un programme très ambitieux qui a d'ailleurs donné d'excellents résultats, aux fins d'intensifier l'acceptation des produits forestiers.

Ce programme prévoit des subventions à la recherche, des publications et des colloques à l'intention du groupe d'ingénieurs et d'architectes qui établissent les spécifications. L'Office encourage les recherches dans le domaine forestier à l'intérieur des universités, institutions où la construction en bois suscite de plus en plus d'intérêt et trouve des défenseurs.

Les intérêts canadiens sont bien représentés au Danemark. Des agents de fabricants bien déterminés font tout leur possible pour étendre le marché. Un représentant des fabricants de contre-plaqué de Colombie-Britannique effectue régulièrement des visites afin de fournir une aide tech-

nique aux entrepreneurs, aux architectes et aux ingénieurs. Le ministère du Commerce a été en mesure de contribuer à l'effort d'exportation des manufacturiers canadiens grâce aux délégués commerciaux à Copenhague et à la suite d'une mission d'étude entreprise à Ottawa par un de ses spécialistes en matière de produits.

Même si l'activité dans le domaine de la construction peut être profondément influencée dans l'immédiat par la politique économique, les perspectives à moyen et à long terme de la construction résidentielle et commerciale s'annoncent favorables. Si l'on considère cet état de choses à la lumière des efforts intenses de com-

mercialisation entrepris par les sociétés canadiennes au Danemark, il devient évident que l'expansion du marché du contre-plaqué canadien dans ce pays demeurera l'une des plus rapides.

Beaucoup d'exportateurs canadiens sont pleins d'appréhension devant le peu d'envergure du marché danois et la très forte concurrence qui y règne. Le succès des ventes de contre-plaqué canadien démontre qu'un marché limité, mais choisi, peut devenir un important centre de consommation de produits canadiens, lorsque ces derniers sont compétitifs quant au prix, à la qualité et aux délais de livraison et lorsque la vente en est stimulée avec dynamisme.

La France *Il y a toujours pénurie de logements individuels*

M. PAUL LABBÉ, *Secrétaire commercial adjoint à Paris*

■ La crise du logement ouvre d'excellents débouchés aux constructeurs et aux fournisseurs d'éléments d'habitation. Le cinquième plan quinquennal français (1966-1970), qui prévoit l'érection de 470,000 unités de logement par an en 1970, offre de libérales conditions de crédit et une variété de stimulants. Mais l'industrie n'est pas en mesure d'atteindre les objectifs visés et, qui plus est, certains critiques trouvent que même si elle y parvenait elle ne réussirait pas à compenser la faible activité dont a fait preuve le secteur de la construction entre les deux guerres et immédiatement après la Seconde Guerre mondiale. Au cours des trois dernières années, le nombre de maisons achevées s'est régulièrement accru—412,000 en 1965, 414,000 en 1966 et 423,000 en 1967. Toutefois, les grèves générales qui ont paralysé le pays pendant près de six semaines au printemps menacent de porter sérieusement atteinte au programme de l'habitation de 1968 et de 1969.

Il est bon de souligner que plus des deux tiers du nombre total des logements construits tombent dans la catégorie des maisons élevées. D'après des relevés récents, on a constaté que cette proportion est exactement l'opposé de ce que désire l'usager français

et ce fait est très important pour les exportateurs canadiens. Le gouvernement français, qui se rend bien compte de la situation, a pris des mesures en vue d'encourager davantage la construction d'habitations simples et de faible hauteur. Malgré cela, la majorité des maisons que l'on construit seront probablement des maisons élevées et cela pendant quelque temps encore.

L'une des grandes difficultés qui se posent est le fait que très peu de constructeurs importants de maisons individuelles en France sont en mesure de construire selon les méthodes de construction industrialisées. La plupart des sociétés de construction françaises sont des entreprises locales et d'assez peu d'envergure.

«La technique canadienne»

Il y a quelque temps déjà, le ministère du Commerce s'est rendu compte qu'il y avait là une belle occasion de faire valoir les techniques et les matériaux de construction canadiens. De concert avec les représentants en France des fabricants de bois d'œuvre de la côte de l'ouest du Canada, le Ministère a lancé une campagne destinée à encourager l'adoption de la méthode de construction à char-

pente de bois. Une exposition de la construction à charpente de bois s'est tenue à Paris au début de 1967. Bon nombre d'architectes, d'ingénieurs, de constructeurs, de représentants de l'industrie du bois d'œuvre et de journalistes s'y sont rendus. Deux réunions d'étude d'une demi-journée avaient été organisées en marge de cette exposition pour illustrer les techniques de la construction à charpente de bois et en discuter; quelque 400 spécialistes français de la construction y ont pris part. L'automne dernier, une mission composée de représentants en vue des autorités françaises du logement est venue au Canada sur l'invitation du ministère du Commerce. Au cours de leur séjour, ces experts ont visité des chantiers de construction dans toutes les régions du Canada ainsi que des laboratoires d'institutions publiques ou privées où l'on effectue l'essai des produits du bois et d'autres matériaux de construction. Pour compléter ce programme, on avait organisé des conférences et des discussions techniques.

Pour appuyer la promotion des ventes, on a présenté à plusieurs reprises des films techniques et les membres de la mission ont été constamment en relation avec des représentants de l'industrie de la construction et de la presse. Tel a été le succès de cette mission d'études que la mé-

thode de construction à charpente de bois est souvent désignée en France comme la «technique canadienne».

Grâce à cette promotion, on s'attend prochainement à une expansion soudaine de la méthode de construction à charpente de bois en France. Lorsque cet essor se produira, tout un secteur de l'industrie canadienne des éléments de construction pourra en bénéficier. La part que vous y prendrez dépendra des démarches que vous ferez dès maintenant.

Trois démarches essentielles

La première est de vous assurer que vous serez en mesure de vendre vos produits sur le marché français à des prix compétitifs et de déterminer s'il faut y apporter certaines modifications afin de les conformer aux normes et aux goûts français.

En France, on se sert du système métrique. La difficulté ne consiste pas simplement à convertir des mesures d'un système à l'autre; les dimensions standard françaises ne correspondent pas aux nôtres. Ainsi, les appareils ménagers, tels que les cuisinières et les machines à laver, sont plus petits et plus bas qu'en Amérique du Nord. Il faut adapter les appareils électriques pour le courant de 230 volts et 50 cycles. Le rendement des appareils de chauffage est exprimé en calories et non en B.T.U. et cela n'est qu'une fiable partie des différences dont vous devrez venir à bout si vous voulez réussir sur ce marché. Elles ne sont certes pas insurmontables. Si vous avez des questions au sujet des possibilités de vente de vos produits en France, écrivez à votre délégué commercial, qui s'efforcera de vous donner un aperçu du marché. Vous pouvez également vous adresser au ministère du Commerce à Ottawa.

Lorsque vous serez certain qu'il y a un débouché en France pour vos produits et que vous pouvez les vendre à un prix compétitif, la démarche suivante est de les présenter sur le marché. Nous vous rappelons que la foire de produits et de matériaux de construction «BATIMAT» aura lieu à Paris en novembre 1969. Comme en 1967, le ministère du Commerce y organisera une grande exposition de produits du bâtiment; plus de 24,000 personnes ont visité le stand du Canada l'an dernier et 60 p. 100 de ces visiteurs étaient des professionnels. La planification en vue de la

participation à BATIMAT est déjà commencée; mieux vaut agir dès maintenant si vous voulez y réserver un emplacement.

La démarche suivante est de décider quelle méthode de distribution vous allez adopter, la vente directe, l'intermédiaire de représentants à la commission ou un agent qui prendrait la représentation de vos produits. Choisissez la méthode qui convient le mieux à vos objectifs et à vos produits.

Dans la plupart des cas, un distributeur français vous demandera de lui accorder les droits exclusifs de représentation. Avant d'accepter, voyez s'il est en mesure de desservir tout le territoire français ou de vendre tout le volume que vous désirez placer sur ce marché. Pesez bien les perspectives, dans l'immédiat et à long terme.

La publicité est un facteur important et vous devez en tenir compte lorsque vous établirez vos prix. Il y a

plus de 10,000 architectes en France et autant de bureaux de consultation. Dans bien des cas, vous devez prendre contact avec ces gens afin qu'ils spécifient vos produits pour un projet déterminé. Un distributeur local ne saurait faire ce travail s'il ne dispose que d'une quantité limitée de brochures. Il doit avoir une quantité suffisante d'imprimés, ou une marge bénéficiaire suffisante pour lui permettre de faire éditer sa propre documentation publicitaire. S'il publie déjà un catalogue, il peut vous demander de contribuer aux frais que représente la réclame pour votre produit. Tous ces facteurs ne doivent pas être négligés au stade des négociations si vous voulez éviter des malentendus plus tard.

Si, pour une raison quelconque, vos produits ne peuvent se vendre à un prix compétitif en France, examinez la possibilité de concéder une licence. Beaucoup d'entreprises canadiennes ont adopté cette méthode avec fruit.

La Grèce

Il y a des débouchés dans ce pays si l'on peut offrir des prix compétitifs et assurer un approvisionnement régulier

M. G. BASTOUNIS

Agent commercial à Athènes

■ La Grèce est un grand importateur de produits forestiers étant donné ses maigres ressources dans ce domaine. L'an dernier, ses importations, surtout en bois de sciage, ont atteint 40.9 millions de dollars des É.-U. Pourtant, les ventes de bois de construction canadien sur ce marché sont toujours minimales.

Les fournisseurs traditionnels de bois d'œuvre et d'autres produits forestiers en Grèce sont les pays scandinaves et l'Europe orientale, cette dernière ayant assuré depuis quelques années quelque 70 p. 100 des importations. Les fournisseurs canadiens ont de la difficulté à concurrencer ceux de l'Europe orientale parce que ces derniers acceptent d'être payés en produits agricoles en vertu des accords bilatéraux d'échange, ce qui permet

à la Grèce de conserver ses devises étrangères. Cependant, il n'y a guère d'empêchement dans le cas des pays scandinaves. Le marché grec en est venu à préférer les genres scandinaves de bois, mais les Canadiens devraient être en mesure de surmonter cet obstacle à condition d'offrir une bonne qualité et d'assurer un approvisionnement régulier. C'est ce dernier point qui a suscité des problèmes.

En 1967, les importations de bois de tout genre et de produits du bois ont atteint 40.9 millions de dollars des É.-U., par rapport à 44.8 millions en 1966 (voir le tableau I). Cette baisse du total des importations est attribuable à une régression intérieure, non pas à une diminution sensible des besoins grecs en bois importé. Les importations de bois tendre ont atteint 554,835 mètres cubes évalués à 27.9 millions de dollars des É.-U. et celles de bois durs 114,492 mètres

cubes évalués à 7.9 millions de dollars des É.-U. On a importé aussi d'autres produits du bois évalués à 5 millions de dollars des États-Unis.

Le bois de sciage blanc (épinette) et le bois rouge (pin rouge) sont les deux principales essences de bois importées en Grèce. L'une sert à la construction et aux coffrages à béton, l'autre à la menuiserie. L'U.R.S.S., l'Autriche, la Roumanie, la Hongrie et la Yougoslavie sont les principaux fournisseurs de bois blanc et la Suède, l'U.R.S.S. et la Finlande assurent le gros des approvisionnements en bois rouge. Les billes de bois tendre proviennent surtout de la Hongrie, de la Roumanie et de la Bulgarie, les poteaux en bois de la Finlande, de la Tchécoslovaquie et des États-Unis et les billes et les traverses en chêne de la France et de la Yougoslavie.

Les spécifications normales pour les deux principales essences de bois tendre sont comme il suit:

Bois rouge—en longueurs descendantes

3½ × 5	pou.	20 p. 100
3½ × 3½	pou.	5 p. 100
3 × 3	pou.	5 p. 100
2 × 6	pou.	15 p. 100
2 × 5	pou.	25 p. 100
1½ × 6	pou.	5 p. 100
1½ × 15	pou.	15 p. 100
		100 p. 100

Bois blanc—surtout en longueurs de quatre mètres, en largeurs de 4 à 12 pouces et en épaisseurs de:

½ pou.
¾ pou.
⅞ pou.
1½ pou.
1⅞ pou.

Les billons sciés en bois blanc et en bois rouge de 3 pouces sur 3 pouces, qui étaient importés autrefois exclusivement de Suède et d'Autriche, sont maintenant importés de Hongrie également.

Prix courants

Les prix du bois rouge suédois et finlandais correspondant aux spécifications susmentionnées varient actuellement entre quelque \$182 et \$187 (É.-U.) le standard f.o.b. pour une qualité composée surtout de pièces de cinquième catégorie. Les tarifs de

TABEAU I
IMPORTATIONS DE BOIS EN GRÈCE

Bois de charpente	1966		1967	
	Volume (mètres cubes)	Valeur (milliers de drachmes)	Volume (mètres cubes)	Valeur (milliers de drachmes)
Bois non dégrossi	69,944	101,357	74,065	106,564
Poteaux de téléphone et de transmission d'énergie	31,370	58,012	81,135	149,024
Bois mi-équarri	35,383	43,121	30,422	35,857
Sciages	559,213	908,074	475,037	759,440
Traverses de voie ferrée	1,038	2,969	1,381	3,298
Douves (pour tonneaux)	9,227	30,676	6,188	19,755
Bois raboté	1,549	5,645	295	889
Bois à parquet	2,053	8,668	804	3,742
Total	709,777	1,158,522	669,327	1,078,656
		(38.6 millions de dollars canadiens)		(35.9 millions de dollars canadiens)
Autres produits du bois	1966		1967	
	Volume (mètres cubes)	Valeur (milliers de drachmes)	Volume (mètres cubes)	Valeur (milliers de drachmes)
Bois à cannes		20		
Placages	394	16,032	261	10,401
Contre-plaqué	17,229	114,843	14,472	89,666
Panneaux de bois cellulaires et bois «amélioré» en feuilles, etc.	31	595	17	101
Panneaux à particules	12,324	28,669	11,695	26,938
Boîtes et futaille	4,173	11,227	3,461	10,459
Maisons préfabriquées	116	936	145	1,438
Portes et bois fini pour parquets	95	3,598	24	1,194
Panneaux durs	5,069	11,588	4,705	10,459
Total	39,431	187,508	34,780	150,251
		(6.25 millions de dollars canadiens)		(5 millions de dollars canadiens)
Total global		44.9 millions de dollars canadiens		41 millions de dollars canadiens

TABEAU II
IMPORTATIONS DE BOIS CANADIEN EN GRÈCE

	1966		1967	
	Quantité	Dollars canadiens	Quantité	Dollars canadiens
Sapin baumier (MFB)	67	6,022		
Sapin de Douglas (MFB)	33	4,375		
Pruche (MFB)	363	41,446		
Contre-plaqué en sapin de Douglas (dimensions standard)	80,352	5,642	73,389	5,015
Panneaux durs (cwt)	184	1,812	239	2,356
Total		59,297		7,371
Pour les cinq premiers mois de 1968, les ventes canadiennes se sont établies ainsi:				
			Quantité	Dollars canadiens
Bois de charpente, cèdre de l'Ouest (MFB)			5	855
Contre-plaqué, sapin de Douglas (dimensions standard, ¼ de pouce d'épaisseur)			28,416	2,739
Panneaux durs (cwt)			516	5,074

transport courants entre les pays scandinaves et les principaux ports de Grèce sont d'environ \$41 à \$43 le standard. Les prix du bois rouge en provenance de l'U.R.S.S. pour une qualité un peu plus élevée, constituée de pièces non triées (50 p. 100 environ) et de pièces de cinquième catégorie (50 p. 100), sont à peu près les mêmes que ceux des pays scandinaves. Les tarifs de transport à partir des ports soviétiques sur la mer Baltique sont légèrement inférieurs à ceux de la Scandinavie.

Les prix f.o.b. du bois blanc en provenance de l'U.R.S.S., de la Roumanie et de la Hongrie varient de \$38 à \$44 (É.-U.) le mètre cube et en provenance de l'Autriche de \$46 à \$48. Les tarifs de transport vont de \$3.50 à \$4 le mètre cube.

En général, les prix du bois d'œuvre en provenance de l'U.R.S.S. et des pays d'Europe orientale sont inférieurs à ceux des autres fournisseurs. Du reste, étant donné que les autorités grecques désirent accroître les exportations de produits agricoles difficiles à écouler en vertu des accords bilatéraux d'échange avec ces pays, elles permettent des dispositions financières spéciales pour les importations de bois d'œuvre provenant de ces sources.

Les prix courants c.a.f. pour les sciages sans défaut de sapin de Douglas varient de \$220 à \$235 (É.-U.) par mille pieds-planches si l'on calcule au tarif de \$78 (É.-U.) pour le transport jusqu'au Pirée. Les conditions de paiement consenties par la plupart des fournisseurs étrangers de bois d'œuvre sont 25 p. 100 moyennant une lettre de crédit, le solde payable comptant contre documents. Les tableaux ci-après font une répartition des importations grecques de bois d'œuvre.

Perspectives de vente

D'après la statistique du BFS, les exportations de bois d'œuvre canadien vers la Grèce en 1967 n'ont atteint que \$7,371 (du Canada). Le tableau II en fait la ventilation.

Actuellement, le contre-plaqué en sapin de Douglas pour les coffrages à béton, les planchers d'autobus, les embarcations et l'ornementation semble être un des quelques produits du bois importés du Canada. Vu le développement des maisons préfabriquées au pays même et l'intérêt qu'on

y porte, on a constaté une légère hausse de la demande de cèdre de l'Ouest (thuya géant) comme bois de luxe pour les maisons de qualité. Cependant, ce marché ne sera jamais très important.

Les importateurs grecs de bois d'œuvre ont essayé à maintes reprises d'implanter l'épinette de l'Est canadien, mais ils n'ont pas réussi, surtout parce que les exportateurs canadiens ne pouvaient offrir un approvisionnement régulier. On a également tenté d'implanter la pruche et le sapin baumier, mais les clients grecs n'ont pas trouvé que ces essences remplaçaient bien le pin rouge pour les travaux de menuiserie. On constate une demande pour les sciages sans défaut de sapin de Douglas destinés à la fabrication des volets, mais de toute évidence les approvisionnements canadiens de cet article sont indisponibles.

Pour l'instant, l'exportation des poteaux de bois vers la Grèce est impossible. Les autorités grecques n'ont pas accepté jusqu'ici les offres canadiennes de pin de Murray parce qu'elles ne répondaient pas aux exigences minimales de la Grèce; par ailleurs, les poteaux en sapin de Douglas ne soutiennent pas la concurrence à cause de leur prix.

Grands problèmes

Les grands problèmes que doivent affronter les exportateurs canadiens de bois d'œuvre sont apparemment les tarifs de transport élevés, les spécifications (surtout pour le bois blanc) et la continuité des approvisionnements. Les importateurs grecs ne demandent pas mieux que d'importer du bois canadien étant donné que le commerce du bois en Grèce est maintenant dominé par des commerçants monopolistes de l'Est européen. Les exportateurs d'épinette de l'Est canadien devraient être dans la situation la plus favorable à condition d'offrir des quantités suffisantes et de les livrer régulièrement à des prix compétitifs. Jusqu'ici, le bois du littoral du Pacifique a été trop coûteux pour être employé en fortes quantités en Grèce, mais on en utilise tout de même un peu pour les travaux de décoration spéciale. Même si la Grèce commence à se suffire à elle-même pour certains genres de contre-plaqué, de panneau à particules, de bois à parquet etc.,

sa demande de bois de sciage n'en continuera pas moins d'augmenter.

On a déjà manifesté un vif intérêt pour l'exportation vers la Grèce de maisons préfabriquées canadiennes à charpente de bois, mais aucun succès n'a été signalé. La demande de maisons préfabriquées est incontestable, mais les droits de douane élevés et le traitement préférentiel des fabricants grecs empêchent l'importation de structures complètes ou semi-complètes. Pour les sociétés canadiennes, le seul moyen de participer à ce marché est d'établir une entreprise en collaboration avec une firme grecque employant des méthodes canadiennes et, si possible, du bois canadien.

La meilleure façon de pénétrer le marché grec est de visiter la Grèce afin d'y obtenir des renseignements aux sources, de rencontrer les acheteurs et de nouer des relations avec des représentants dignes de confiance. Le bureau d'Athènes connaît nombre d'importateurs et d'agents qui aimeraient traiter avec des entreprises canadiennes et son personnel aiderait volontiers tout exportateur canadien.



Il y a 74 ans...

...le premier délégué commercial à plein temps du Canada était nommé. En effet, le 25 août 1894 M. John S. Larke était désigné comme agent commercial et affecté à Sydney, dans la colonie de la Nouvelle-Galles du Sud. (Le titre de délégué commercial n'était pas encore en usage.) Les agents commerciaux antérieurs (les premiers ont été nommés en mars 1892) étaient des commerçants locaux dans des centres d'affaires à l'étranger qui devenaient correspondants du Ministère pour bénéficier du prestige de cette situation et toucher une rémunération de \$250 par an.

M. Larke était un homme d'affaires canadien; il a été au service du Ministère à plein temps moyennant un traitement de \$3,000 par an. Avant de partir pour l'Australie, il a fait une tournée du Canada pour s'entretenir avec les hommes d'affaires tout comme le font les délégués commerciaux de nos jours. Ce n'est que dix ans plus tard qu'il est revenu au Canada en congé; il a parcouru le pays encore une fois. Son travail à Sydney a fait l'objet de commentaires élogieux.

Les Pays-Bas *Le procédé de construction à charpente de bois se popularise*

M. DAVID J. S. WINFIELD, *Secrétaire commercial adjoint à La Haye*

■ La promotion de la méthode canadienne de construction à charpente de bois a connu un succès phénoménal aux Pays-Bas. Au cours des trois dernières années, on a mené une campagne énergique en vue de populariser l'emploi de ce système de construction, stimulant ainsi les ventes de bois, de produits de bois et de matériaux de construction d'origine canadienne. Pendant ce court espace de temps et malgré de nombreux obstacles, on a réussi à construire plus de cinquante maisons dans différentes régions du pays. Les plans pour plusieurs centaines de maisons du même genre sont en préparation ou ont déjà été présentés aux autorités compétentes pour recevoir l'approbation définitive.

Le but était, et il l'est encore, de réduire au minimum, sinon de surmonter complètement, les obstacles rencontrés dans de nombreux secteurs. Les règlements de construction et de protection contre les incendies de presque toutes les municipalités interdisaient l'érection de nouvelles maisons en bois. Un grand effort devait être mis en œuvre afin de convaincre ne fût-ce qu'un petit nombre de constructeurs qui s'en tenaient en général aux constructions de briques et de béton. Il fallait démontrer aux organismes gouvernementaux responsables que les maisons à charpentes de bois étaient aussi sûres, confortables et attrayantes que les habitations traditionnelles et qu'en plus il en coûtait moins cher pour les construire.

En 1964, on avait besoin d'environ 150,000 nouvelles maisons aux Pays-Bas et en 1967, il en fallait encore plus de 100,000. En outre, de nombreux logements ont été endommagés pendant la guerre et les maisons existantes se détériorent graduellement de sorte qu'il y a plus de 500,000 unités qui ne répondent plus aux normes admises et qu'il faut remplacer. Au reste, le gouvernement aimerait qu'on construise un plus grand nombre de maisons de haute qualité afin d'éliminer la pénurie de logements d'ici 1970. Comme au Canada nous possédons une grande expérience dans le do-

maine de la construction de maisons et que nous avons à notre disposition toute une gamme de matériaux de construction de bonne qualité, on estime généralement que nous pourrions participer aux efforts mis en œuvre afin de résoudre le problème.

Une mission se rend au Canada

En 1965, le ministère du Commerce a invité une mission hollando-allemande à venir au Canada. Cette mission était composée de constructeurs, d'architectes et de fonctionnaires gouvernementaux qui eurent l'occasion de rencontrer des entrepreneurs canadiens, des experts techniques et des urbanistes puis de visiter des chantiers de construction, des usines où l'on fabrique des maisons, des scieries et des exploitations forestières.

A son retour, la mission a présenté au ministre hollandais du Logement un rapport dans lequel on pouvait lire «qu'un procédé de construction à charpente de bois mis au point au Canada pouvait également être utilisé aux Pays-Bas» et que «la construction à charpente de bois convenait parfaitement aux maisons en rangées aux Pays-Bas grâce à une utilisation maximum de la préfabrication».

Peu après le retour de la première mission, quelques-uns des participants formèrent un groupe d'étude sur les charpentes de bois, auquel se joignirent des architectes, des constructeurs et des fonctionnaires qui n'avaient pas eu l'occasion de se rendre au Canada. Le but de ce groupe d'étude était d'examiner la meilleure méthode qu'on pourrait utiliser pour l'adaptation du système canadien aux exigences climatiques, architecturales et juridiques des Pays-Bas. Il est intéressant de noter que le ministre actuel du Logement, M. W. F. Schut, qui n'était pourtant pas allé au Canada, avait bien voulu accepter la présidence de ce groupe pendant un court laps de temps avant de se lancer dans la politique active.

Au cours des deux années et demie qui viennent de s'écouler, le groupe a été très actif; il a réussi à stimuler l'intérêt pour ce procédé de construc-

tion, a fourni de nombreux renseignements et a formulé les spécifications techniques et esthétiques de la variante hollandaise du procédé canadien. On a presque terminé une étude qui, espère-t-on, sera acceptée par le ministère du Logement comme code national de construction à charpente de bois.

A la suite de leurs relations avec les membres du groupe d'étude et avec ceux qui avaient participé aux missions précédentes, des architectes, des professeurs d'universités et deux groupes d'importateurs hollandais se sont rendus à leurs propres frais au Canada afin de rencontrer des constructeurs, des techniciens et des exportateurs. Les itinéraires et les visites furent établis par la Division des produits forestiers du ministère du Commerce en collaboration avec les bureaux régionaux. En plus, le représentant hollandais de la *British Columbia Lumber Manufacturers Association* (BCLMA) a accompagné de nombreux groupes en Grande-Bretagne afin de leur montrer les maisons de démonstration canadiennes. Les visites de ce genre furent encouragées afin qu'un nombre aussi important que possible d'industriels de la construction hollandaise puissent avoir l'occasion d'examiner de près le système canadien de construction à charpente de bois.

Enfin, une importante mission, la dernière dans le programme actuel, s'est rendue au Canada cet automne (du 13 au 29 septembre). Le but poursuivi était de voir des chantiers de construction de maisons de rangée et de maisons à jardin, de rencontrer des experts canadiens en construction et des représentants d'organismes gouvernementaux puis d'étudier certaines de nos réalisations les plus récentes en matière d'urbanisme, surtout dans le domaine de la construction en blocs compacts de maisons en bois de hauteur moyenne.

Les expositions contribuent à la promotion

Les missions avaient réussi à créer de l'enthousiasme et de l'intérêt pour la construction à charpente de bois et suivant l'adage «si la montagne ne

vient pas à nous, il faut aller à elle», on décida qu'il serait beaucoup plus pratique d'organiser des expositions aux Pays-Bas. On en a déjà organisé deux et une troisième est prévue dans le cadre de la Foire des matériaux de construction d'Utrecht qui aura lieu au mois d'avril 1969.

La première exposition a eu lieu en novembre 1966 dans le Hall d'honneur de l'Université technique de Delft, qui fit preuve d'une collaboration remarquable. Il s'agissait surtout d'une manifestation à caractère technique qui avait pour objet de montrer cette méthode de construction canadienne à des entrepreneurs et à des architectes ainsi qu'aux fonctionnaires s'occupant de la réglementation de la construction de maisons aux Pays-Bas. Pendant toute la durée de l'exposition, des programmes spéciaux furent organisés à l'intention de groupes choisis de visiteurs et un jour fut consacré à la visite d'invités allemands qui s'étaient rendus à Delft dans trois autocars; leur voyage avait été organisé par les délégués commerciaux de Bad Godesberg, Düsseldorf et Hambourg. Au cours de chaque session, des exposés furent faits par le Doyen de la faculté d'architecture de l'Université de Delft, M. le professeur Gout, qui avait visité le Canada en 1965, par les représentants hollandais et britanniques de la BCLMA et par les représentants britanniques de la *Plywood Manufacturers of British Columbia* (PMBC). Des films et des réceptions spéciales complétèrent cette manifestation qui reçut un accueil tout à fait enthousiaste.

C'est au cours de la cérémonie d'ouverture de cette exposition qu'on a annoncé le premier succès officiel. M. H. M. Buskens, directeur général du logement et de l'urbanisme, déclara que l'autorisation officielle avait été accordée pour la construction de 21 maisons de rangée à charpente de bois à Horst, dans la province de Limbourg. Le 28 décembre 1967, le ministre du Logement, M. W. F. Schut, procéda à l'inauguration officielle du projet au cours d'une cérémonie qu'il qualifia de «Love-in hollando-canadien». Il annonça également que ce projet serait étudié par les fonctionnaires du gouvernement afin de déterminer s'il serait possible d'affecter plus de fonds publics à la

construction de ce genre de maisons dans le secteur des logements sociaux.

La Foire du printemps d'Utrecht de 1967, la plus grande exposition qui a lieu au printemps en Europe, a fourni l'emplacement de la deuxième manifestation. Au cours des dix jours de sa durée en mars, sur un total de 150,000 visiteurs environ 100,000 personnes ont visité notre stand, parmi lesquelles on comptait des entrepreneurs, des architectes et des fonctionnaires. D'après les autorités de la foire, notre participation a constitué le plus grand pôle d'attraction cette année. Deux bungalows avaient été loués de l'entreprise Engineered Homes Ltd. et envoyés de son usine au pays de Galles afin d'être montés sur place. Une maison était décorée et meublée en style canadien et l'autre servait de maison de démonstration pour illustrer la technique de construction et les matériaux et l'équipement canadiens.

Les visiteurs, techniciens, ou hommes d'affaires, tout en ne ménageant pas leurs critiques, furent impressionnés par ce qu'ils voyaient. Le grand public exprima l'envie de pouvoir vivre dans des maisons pareilles. Un particulier chanceux acheta même les deux maisons et, après un peu de marchandage, il les paya au comptant et se les fit livrer dans la ville qu'il habitait, dans le Nord des Pays-Bas. Citons comme un autre résultat direct de l'exposition d'Utrecht le fait qu'un entrepreneur belge et au moins cinq constructeurs hollandais utilisent maintenant la technique canadienne de construction de même que du bois et des matériaux d'origine canadienne.

Construction de logements

Il y a d'autres signes encourageants de succès. A la fin de 1966 on avait construit dix habitations et à la fin de 1967 quarante autres avaient été terminées. Il est vraisemblable que d'ici la fin de 1968 une autre série de 140 sera complétée. On construit des homes pour personnes âgées et des bungalows et les différents projets varient d'une seule maison à 86 unités, et ce dans les secteurs des logements sociaux, subventionnés ou privés. Certains de ces projets ont été entrepris à titre expérimental et si l'on constate qu'ils sont économiques et pratiques les architectes et les entre-

preneurs sont assurés de pouvoir entreprendre la construction de 325 autres unités. Ce chiffre, bien sûr, ne comprend pas les unités qui pourront être construites à la suite des campagnes de vente.

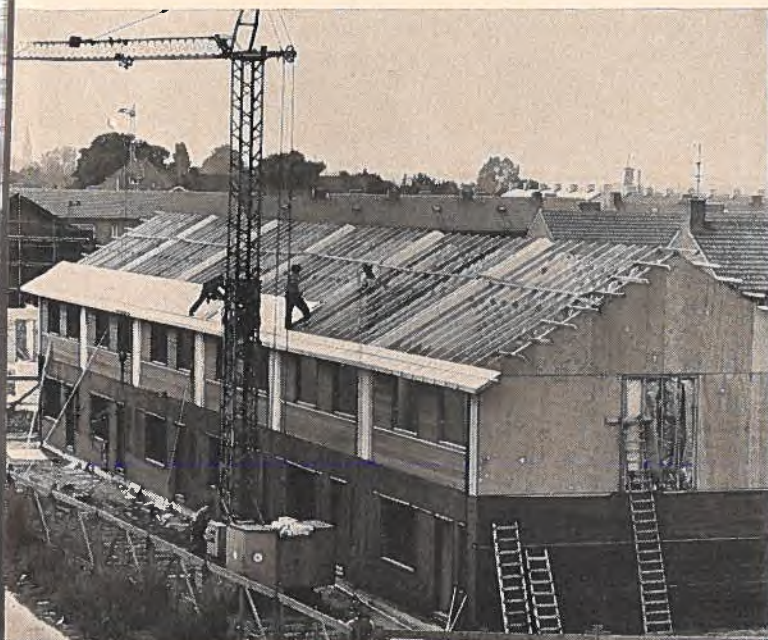
En 1964, aucun architecte ou entrepreneur n'utilisait ce système. Maintenant il y a environ 15 à 20 constructeurs et une vingtaine d'architectes qui l'ont adopté et qui font des affaires avec leur version de la méthode de construction canadienne. Ils s'intéressent aux économies que l'on peut réaliser en construisant avec des charpentes de bois et beaucoup de temps, d'efforts et d'argent ont été consacrés à des études permettant de déterminer comment on peut combiner le plus efficacement possible la préfabrication et le travail sur chantier. Le groupe d'étude s'est également occupé de cette question et a pu bénéficier de l'aide des agents commerciaux de l'Ambassade du Canada et du représentant local de la BCLMA. La préfabrication a été utilisée avec le maximum d'avantages dans le projet Horst: les murs extérieurs avaient été recouverts avec des panneaux de cèdre entièrement finis et les cadres de fenêtres étaient installés; les murs intérieurs avaient été pourvus du câblage électrique, des panneaux muraux et des encadrements de portes; la salle de bains était entièrement préfabriquée et fut mise en place au moyen d'une grue. Toutes les maisons bâties jusqu'à présent ont fait appel aux techniques de construction industrielles et la plupart des entrepreneurs peuvent maintenant terminer une maison en 30 jours.

Bois-d'œuvre, contre-plaqué et produits de bois

La plupart des maisons construites à l'heure actuelle contiennent du bois canadien CLS (conforme aux normes prescrites) et toutes contiennent du cèdre rouge de l'Ouest, du contre-plaqué et d'autres matériaux de construction d'origine canadienne. Quant à savoir si les entrepreneurs continueront à utiliser des matériaux canadiens cela dépendra surtout des efforts de l'exportateur canadien lui-même.

La statistique hollandaise indique une baisse graduelle d'environ 17 p. 100 des importations totales de bois et de contre-plaqué depuis 1964. Cela

Deux années après la visite au Canada en 1965 de la Mission néerlandaise sur le logement qui était venue examiner la technique de construction de maisons à charpente de bois, on travaillait activement à Horst (Limbourg) à un projet de 21 maisons dont la construction était subventionnée par le gouvernement. Du bois d'œuvre canadien ainsi que des fenêtres de fabrication canadienne furent utilisés. A droite, des spécialistes qui ont participé à la mission organisée en 1965 examinent, à Vancouver, du bois corroyé.



peut être attribué à une diminution de la construction de maisons au cours des deux dernières années provoquée surtout par la rareté de l'argent et une augmentation de la construction en béton. En 1966, les exportations canadiennes de bois et de contre-plaqué ont atteint le chiffre record de 11 millions de dollars mais en 1967 elles sont tombées à 8 millions. Nous sommes pourtant encore en bien meilleure position qu'il y a dix ans; en 1957 en effet, les exportations canadiennes de bois et de contre-plaqué vers les Pays-Bas s'établissaient à \$870,000.

La menace la plus grave pour le commerce du bois du Canada vient des pays scandinaves et de l'U.R.S.S. qui ne font pas partie de la C.E.E. Ces pays possèdent de bonnes réserves de bois tendre de toute première qualité et les tarifs de transport vers les Pays-Bas sont relativement peu élevés comparés aux nôtres. De plus, les Scandinaves essaient sérieusement de s'introduire dans le marché des charpentes de bois, prétendant que leurs

dimensions, qui sont légèrement plus grandes que celles de Canadian Lumber Standards, permettent une utilisation plus économique et tout aussi efficace que si on faisait appel au bois canadien. Les exportateurs canadiens sont les seuls qui peuvent contrecarrer cette concurrence et la Division commerciale de l'Ambassade du Canada se fera un plaisir de leur donner toute l'aide possible.

Les exportations canadiennes de contre-plaqué vers les Pays-Bas enregistrent une saine croissance depuis 1960 et il est probable que cette tendance se maintiendra. En 1960, elles avaient atteint la valeur de \$15,000 mais elles sont passées à environ 1.9 million de dollars en 1966 et ont accusé une légère diminution en 1967. Un faible pourcentage de cette augmentation provient de l'introduction des charpentes de bois aux Pays-Bas. La poussée la plus importante vient de l'utilisation accrue de contre-plaqué de sapin de Douglas pour des coffrages de béton, des revêtements de murs de bâtiments agricoles et des

matériaux d'emballage. De petites quantités d'autres genres de contre-plaqué sont utilisées pour la décoration murale, des éléments de meubles et pour l'emballage.

Les nouvelles agences qui ont été établies en vue de distribuer toute une variété de matériaux de construction canadiens sont une conséquence directe de la campagne vigoureuse qui a été menée. Des fenêtres en aluminium et en vinyle, des panneaux muraux décoratifs et des carreaux acoustiques de plafond, de fabrication canadienne, parviennent maintenant aux Pays-Bas en quantités grandissantes.

Les perspectives semblent bonnes

D'une manière générale, les perspectives d'avenir pour l'exportation de bois et de matériaux de construction canadiens vers les Pays-Bas semblent bonnes. Beaucoup dépendra de la capacité et de la volonté de la part du producteur canadien de faire face à la concurrence en présentant des produits de bonne qualité à des prix compétitifs. Un autre facteur impor-

tant consiste à assurer un approvisionnement constant et sûr.

Des frais de main-d'œuvre élevés au Canada, le coût de l'expédition et des droits douaniers exorbitants rendent l'exportation d'éléments du Canada pratiquement impossible. Nous recommandons fortement à toute personne qui aimerait vendre des éléments aux Pays-Bas de conclure un contrat d'association avec une entreprise hollandaise. Il lui faudrait également être disposée à commercialiser un système «ouvert»,—c'est-à-dire non

breveté,—car si l'on veut obtenir les autorisations nécessaires pour introduire un système «privé», on doit être prêt à dépenser de \$3,000 à \$10,000 et à attendre au moins deux ans pendant lesquels le système sera examiné et soumis à des essais.

Le gouvernement canadien a entrepris et soutenu une campagne vigoureuse qui est loin d'être finie. Une autre mission va bientôt se rendre au Canada et nous allons participer en 1969 à l'Exposition de matériaux de construction d'Utrecht car un effort

constant s'impose si nous voulons garantir le succès.

La porte a été ouverte et c'est maintenant au tour de l'exportateur canadien d'en franchir le seuil et de tirer profit des occasions qui lui sont offertes. La BCLMA et la PMBC ont en Hollande d'énergiques représentants néerlandophones disposés à donner des conseils et des renseignements et la Division commerciale de l'Ambassade du Canada est toujours prête à aider les exportateurs canadiens qui s'intéressent au marché des Pays-Bas.

La Suisse *Débouchés intéressants pour le contre-plaqué*

M. M. MEISTER

Adjoint commercial à Berne

■ Première ressource naturelle de la Suisse, les forêts produisent annuellement près de 3.3 millions de mètres cubes de bois et couvrent 2.4 millions d'acres, soit 30 p. 100 de la superficie productive du pays. Divers organismes publics et semi-publics détiennent 70 p. 100 des forêts, et le reste, soit 30 p. 100, appartient au secteur privé. Le gouvernement exerce un contrôle sur l'ensemble de l'exploitation forestière,—ses forestiers déterminent les arbres à abattre même sur les propriétés privées,—et subventionne le reboisement. Le déboisement est interdit et, après la coupe, on doit planter de nouveaux arbres afin de conserver la superficie boisée.

La production des forêts suisses, qui s'établit à 3.3 millions de mètres cubes annuellement, comprend 22 p. 100 de bois dur et 78 p. 100 de bois tendre. Les sciages représentent près de 60 p. 100 de la production, le bois de pâte et les copeaux 20 p. 100 et le bois de chauffage 20 p. 100 également.

Les tempêtes désorganisent le marché

Les tempêtes qui ont dévasté des régions forestières d'une grande étendue en Europe, en février et en mars 1967, ont causé des dégâts importants en Suisse. Les approvisionnements normaux de bois ont été augmentés de 2.6 millions de mètres cubes et cela à un moment où les prix fléchissaient et alors que des mesures visant

à mettre l'inflation en échec avaient occasionné un ralentissement dans l'industrie de la construction. En dépit des pressions exercées par les propriétaires forestiers, le gouvernement suisse n'a jamais envisagé de restreindre les importations, attitude qui aurait contrevenu à ses engagements avec l'AELE. Le gouvernement fédéral a préféré octroyer un crédit de 5 millions de francs suisses, qui a été augmenté à 8 millions en décembre 1967, afin de permettre aux propriétaires de forêts de fixer des prix comparables à ceux des concurrents étrangers. Cette mesure a également rendu possible l'exportation de 476,000 mètres cube de bois dont le prix aurait autrement été trop élevé. Les Cantons et les grossistes en bois ont décidé d'un commun accord de réduire la coupe au cours de la saison de 1967-1968, afin d'enrayer la baisse des prix. Malgré ces mesures, les marges bénéficiaires ont été sensible-

ment inférieures au niveau de l'année précédente.

Les importations de la Suisse

Le souci de la Suisse de conserver sa superficie boisée oblige ce pays à importer de grandes quantités de bois. L'excédent temporaire de 1967 n'a pas porté atteinte aux circuits commerciaux habituels d'importation, quoique les importations globales de bois soient passées de 607,137 tonnes métriques en 1966 à 563,629 en 1967 (voir le tableau).

La Suisse constitue un bon marché pour les pays en voie de développement qui désirent vendre leurs bois tropicaux, notamment le teck et l'acajou. Le Nigeria est le fournisseur le plus important. Il est suivi de la Côte-d'Ivoire et du Congo, et la liste comprend presque tous les pays tropicaux de l'Afrique et de l'Asie.

La France est le principal fournisseur de bois feuillus et les bois rési-

IMPORTATIONS DE BOIS DE LA SUISSE

	1966		1967	
	Quantité (en milliers de tonnes)	Valeur (en milliers de \$ canadiens)	Quantité (en milliers de tonnes)	Valeur (en milliers de \$ canadiens)
Bois de chauffage	60	1,109	54	1,087
Copeaux et autres déchets de bois	32	344	36	355
Bois bruts tropicaux	73	7,618	69	7,008
feuillus	107	5,376	102	5,168
résineux	54	2,185	42	1,592
Bois à pâte et copeaux	51	1,501	50	1,536
Sciages tropicaux	8	1,148	9	1,295
feuillus	60	5,271	50	4,263
résineux	147	16,198	136	14,804
Traverses pour voies ferrées	14	981	16	961
Total	607	41,730	564	38,071



Photo H. Rubin

C'est du contre-plaqué canadien de sapin de Douglas qui a servi à la construction de cette grange et de cette écurie modernes près de Clarens-Montreux sur le lac de Genève. Les débouchés pour le contre-plaqué sont prometteurs.

neux proviennent en grande partie de l'Allemagne occidentale, de l'Autriche et des pays de l'Europe orientale. Le bois d'œuvre scié,—soit le sapin, l'épinette, le sapin de Douglas, la pruche et le séquoia,—est importé des États-Unis. La majorité des traverses pour voies ferrées importées viennent de France. Presque tout le bois à pâte importé arrive d'Allemagne occidentale et deux coopératives constituées par les papeteries suisses en achètent 95 p. 100.

Les ventes canadiennes

La participation canadienne au marché du bois brut et des sciages de la Suisse n'est pas très importante. Les statistiques établies par ce pays la chiffrent par 242 tonnes métriques de bois feuillus et 4,397 de bois résineux. Les essences les plus vendues sont le sapin de Douglas, le cèdre rouge de l'Ouest et la pruche, l'orme étant la principale variété de bois dur canadien. Le cèdre rouge de l'Ouest était très recherché il y a quelques années, mais la demande a sensiblement diminué. On considère le prix du sapin de Douglas trop élevé, mais les ventes de pruche accusent une augmentation. Il semble toutefois que les importateurs suisses éprouvent des difficultés à obtenir du bois coupé aux dimensions et suivant les spécifications que requiert le marché. Le prix de la pruche est toujours compétitif mais les exportateurs canadiens conserveront avec peine la part du marché suisse qu'ils détiennent présentement, s'il venait à augmenter.

Le contre-plaqué de sapin de Douglas de la Colombie-Britannique semble avoir un avenir prometteur. On n'exploite ce marché que depuis peu de temps,—l'ensemble des importations suisses de contre-plaqué et de placages en 1967 s'est élevé à 20,960 tonnes métriques, dont 212 seulement de provenance canadienne. On prévoit que la position du Canada dans ce domaine s'améliorera d'ici peu. Une association canadienne de fabricants de contre-plaqué, qui a une succursale en Allemagne occidentale, stimule les ventes en Suisse. La réaction des importateurs suisses à l'égard de cette campagne permet d'entrevoir des perspectives d'avenir intéressantes.

Pouvons-nous vendre davantage?

Dès que l'on aura utilisé l'excédent de bois qui a été réalisé à la suite des tempêtes de l'année dernière (probablement en 1968), on estime que le marché de la Suisse recouvrera son cours normal et que les importations augmenteront alors que les exportations accuseront une diminution. Toutefois, les pays européens demeureront encore les principaux fournisseurs. Les exportateurs canadiens se trouvent en effet dans une position moins favorable en raison des frais d'expédition plus élevés, mais on estime que les ventes de certaines catégories de bois, dont l'épinette et l'orme, peuvent s'améliorer dans l'avenir, à condition qu'il soit fourni aux dimensions requises. Le contre-plaqué de sapin de Douglas est également en demande. Pour faire des affaires, on doit se met-

tre en rapport avec les quelques importateurs suisses importants; ils étudient toutes les offres qui leur sont présentées. On peut atteindre ces personnes en s'adressant à la Division commerciales de l'Ambassade du Canada à Berne.

On peut importer librement le bois en Suisse et il n'est pas nécessaire d'obtenir de licence. Les entrées de bois de marronnier sont interdites en raison d'éventuelles infestations. Les bois feuillus en provenance du Canada et de plusieurs autres pays doivent être accompagnés d'un certificat phytosanitaire établissant que le bois ne comporte pas de bostryches noirs (black bark beetle). Ces certificats sont délivrés au Canada par les services forestiers provinciaux et il n'est pas nécessaire d'en obtenir pour le bois résineux.

Les droits d'importation moyens imposés en vertu du Tarif général sont les suivants:

	<i>Droit les 100 kg. brut (en francs suisses)</i>
Bois bruts tropicaux	exempts
feuillus	0.45
résineux	0.50
Bois à pâte	0.05
Sciages tropicaux	exempts
feuillus	2.00
résineux	2.50
Traverses pour voies ferrées	1.65

Les importations provenant des pays de l'AELE sont exemptes de droits. Une taxe sur le chiffre d'affaires, correspondant à 5.4 p. 100 de la valeur, frappe toutes les importations de bois à l'exception du bois de chauffage et du bois à pâte.

Le bois et les sciages canadiens sont habituellement expédiés par péniche sur le Rhin à partir de Rotterdam jusqu'à la ville frontalière suisse de Bâle. Les importateurs suisses ne préfèrent pas de mode d'emballage particulier; il est laissé à l'expéditeur de choisir les moyens qui lui semblent les plus opportuns.

"The Maples" donne le ton

■ Certaines gens à Harlow sont différents; du moins, ils habitent des maisons différentes. Ils ont en effet acheté une maison dans le quartier *The Maples* dans la ville de Harlow, en Essex, à 26 milles au nord-est de Londres. (Harlow, une des premières villes satellites projetées après la guerre, se compose d'un certain nombre de quartiers disposés autour d'un

da d'une mission du logement de Grande-Bretagne groupant 16 délégués sous la direction de sir Donald Gibson, qui était alors directeur général des recherches et du développement au ministère des Édifices et des Travaux publics. Les membres de la mission avaient été choisis avec beaucoup de soin; c'étaient des représentants du gouvernement, des organismes de logement privés et publics, et de l'industrie du bois d'œuvre. Leur itinéraire au Canada comprenait Ottawa, où ils ont conféré avec des représentants de la Société centrale d'hypothèques et de logement et de la Division des recherches en bâtiment du Conseil national de recherches, le Sud de l'Ontario, où ils ont étudié des travaux de menuiserie et de construction industrialisée de maisons sur une grande échelle, et l'Alberta et la Colombie-Britannique, où les experts en logement ont visité des chantiers de construction d'habitations et les industriels du bois des scieries et des usines de contre-plaqué.

Après le retour de la mission en Grande-Bretagne, ses conclusions ont paru dans un Livre blanc publié par le ministère des Édifices et des Travaux publics. Il contenait des observations sur le bénéfice éventuel pour la Grande-Bretagne de l'adoption des méthodes canadiennes à base de charpente de bois. On trouve dans le rapport des phrases du genre de celles-ci: «Les membres des charpentes de mur et les solives étaient toujours en bois blanchi et le nombre de profilés utilisés était très limité. Nous avons remarqué la simplicité des méthodes de conjointement.»

«Les maisons terminées que nous avons vues partout présentaient un haut degré d'excellence dans l'exécution et la finition malgré la rapidité évidente du travail et l'apport relativement faible de main-d'œuvre.»

«On réalisait des ajustements précis grâce à l'utilisation de bois blanchi coupé d'avance et souvent assemblé

Ce projet a contribué à convaincre les Britanniques des avantages des habitations canadiennes à charpente de bois et à implanter sur d'autres marchés notre bois d'œuvre, nos produits et notre matériel de construction.

centre d'activité; plus de 70,000 personnes y demeurent aujourd'hui.) *The Maples* offre des maisons construites selon la méthode canadienne à charpente de bois et promet à l'acheteur britannique tout le confort qui semble normal au Canadien dans la vie quotidienne, y compris le chauffage à air chaud.

The Maples est naturellement important pour les familles qui y élisent domicile. Il est encore plus important pour l'industrie canadienne du bois d'œuvre et le commerce d'exportation du Canada. Il marque l'étape la plus récente d'une campagne à longue échéance du gouvernement canadien en vue de convaincre les Britanniques que les maisons à charpente de bois peuvent contribuer fortement à alléger la pénurie d'habitations en Grande-Bretagne et qu'elles sont confortables et de tout repos. Il s'agit également d'une tentative de démontrer que ces maisons peuvent s'adapter aux goûts et aux conditions britanniques.

Début du projet

L'histoire de Harlow remonte à vrai dire à 1963. C'est en juin de cette année-là que le ministère du Commerce a patronné la tournée au Cana-

M. W. D. WARDLE,
Secrétaire commercial adjoint
(bois d'œuvre) à Londres

à l'atelier et d'autre part à l'emploi d'outils et d'accessoires à la fois simples et ingénieux.»

Le rapport approuvait ensuite l'emploi des charpentes de bois dans le programme britannique de construction de logements qui prévoyait alors que la construction atteindrait un rythme de 500,000 maisons par an en 1970.

Suggestions de la mission

Dans leur rapport, les membres de la mission ont formulé quatre propositions concrètes.

1. Qu'on construise trois paires de maisons à deux étages en Grande-Bretagne pour démontrer les techniques de construction utilisées au Canada de même que la rapidité de la construction et l'usage des nouveaux outils et équipements.
2. Qu'on érige en Grande-Bretagne un groupe de quelque 200 habitations dont la planification, la conception et le contrôle relèveront du gouvernement canadien (Société centrale d'hypothèques et de logement).
3. Qu'un groupe de constructeurs britanniques voient sur place l'application des méthodes canadiennes.
4. Que le Canada démontre à la Grande-Bretagne les techniques relatives aux charpentes de bois par le truchement de l'Exposition internationale du bâtiment.

On a suivi ces recommandations à la lettre. Une mission de 26 architectes et constructeurs britanniques invitée au Canada en octobre 1964 a visité Vancouver, Calgary, Toronto et Ottawa. Cette même année, trois paires de maisons à deux étages ont été construites à trois endroits différents pour donner un exemple des techniques canadiennes de construction et promouvoir la vente de bois d'œuvre, de contre-plaqué, d'équipement de chauffage central et autre équipement d'origine canadienne.

C'est la deuxième recommandation qui a donné naissance au projet de Harlow. Suivant de près la construction des trois paires de maisons modèles qui faisaient l'objet de la première recommandation, ce projet à densité moyenne devait prouver la viabilité de la construction à char-

penne de bois en Grande-Bretagne, où une bonne part des habitations sont en rangées ou en terrasse pour réaliser des densités de huit à seize habitations par acre (Harlow compte de fait 12 unités par acre).

La réalisation du projet

Par l'entremise du bureau de Londres du ministère du Commerce, on a organisé des pourparlers entre le ministère du Logement et de l'Administration locale, la Société centrale d'hypothèques et de logement (SCHL) et Harlow Development Corporation (HRC). Le ministère a consenti à fournir des fonds à HDC, le lotisseur éventuel, par les voies normales de l'administration. La SCHL est devenue l'architecte titulaire devant assurer le respect des normes canadiennes relatives à la construction à charpente de bois.

Harlow Development Corporation, qui représentait Harlow New Town, s'est engagée à fournir un terrain de 14.65 acres pour la réalisation du projet et à offrir en vente les habitations complètes dans le cadre de son programme à longue échéance en vue de permettre aux citoyens locaux de devenir propriétaires. Les dessins d'exécution produits par la SCHL ne dépassaient pas la limite des frais admis par le ministère du Logement et se conformaient aux normes Parker Morris établies en 1964, qui indiquaient les exigences dans le cas des habitations relevant de l'administration locale qui sont financées par l'entremise du gouvernement central.

Au cours des premières étapes de la conception des plans, le ministère du Commerce a traité avec l'architecte de la teneur en éléments canadiens. Toutes les parties sont convenues d'utiliser du bois canadien pour les fermes du toit et de la charpente et du contre-plaqué en sapin de Douglas pour les faux-parquets et le revêtement des murs. Se rappelant l'expérience acquise au cours du projet des maisons modèles en 1964, on a décidé d'inclure des portes à persiennes à deux panneaux Lloyd-Truax en cèdre rouge de l'Ouest, des fenêtres en vinyle canadien profilé dans des cadres en cèdre rouge de l'Ouest, des serrures de porte Weiser de marque canadienne et des calorifères à air chaud alimentés au gaz de General Steel Wares (U.K.) Ltd., filiale à

propriété entière de General Steel Wares (Canada) Ltd.

On a établi les listes de quantités puis invité quatre constructeurs britanniques à soumissionner. En fin de compte, le contrat a été adjugé à George Calverley and Sons (Contractors) Ltd., de Leicester, et deux mois plus tard on commençait à poser les fondations.

Ce travail terminé, les premiers panneaux muraux expédiés par T. Bath and Co. Ltd., d'Edmonton, juste au nord de Londres, sont arrivés. Environ vingt milles séparaient l'usine du chantier. Les murs ont été dressés rapidement. Les fermes du toit fabriquées par Newsum Timber Engineers Ltd. de Rainham, Essex, ont été montées sans tarder et fixées aux sablières extérieures.

Dès le début des travaux, deux représentants de la SCHL se tenaient sur le chantier pour assurer l'observation de saines méthodes de construction. M. C. L. Tye, ingénieur itinérant de Vancouver, et son collègue M. J. G. Kingston, inspecteur régional de Toronto, ont aidé l'entrepreneur à construire des maisons de première qualité malgré certaines difficultés au départ à cause du temps maussade et du besoin d'initier les ouvriers aux nouvelles méthodes. On a vérifié les détails scrupuleusement pour exclure toute possibilité que les maisons ne répondent pas tout à fait aux normes élevées qu'on avait prescrites.

Ouverture officielle

Le 22 mai 1967, à l'invitation du ministre canadien (affaires commerciales) à Londres, M. L. H. Ausman, sir Donald Gibson, CBE, DCL, FRIBA, Dist. TP, MTPL a inauguré les premières maisons modèles et, à titre symbolique, l'ensemble du projet, devant un auditoire invité groupant l'élite des entrepreneurs, des architectes, des fournisseurs et des journalistes, des représentants de l'industrie du bois, des membres de la mission et des fonctionnaires de l'administration locale. L'inauguration du quartier *The Maples* ne marquait en fait que l'ouverture de deux maisons qui sont devenues en fin de compte les centres d'attraction du chantier. Étant donné qu'on devait offrir les maisons en vente, l'unité n° 173 a été établie comme maison modèle pour Harlow

suite à la page 28



Le projet Harlow prend forme



↑ Comme marque de bienveillance de la part du Canada, on a remis à tous les travailleurs qui ont contribué à la réalisation du projet Harlow un tablier de menuisier du genre qui est usité au Canada, de même qu'un crayon à marquer. Ces ouvriers, qui maîtrisent déjà les nouvelles techniques de construction, semblent ravis de l'occasion qui leur est donnée de faire de la réclame pour les *Maples*.



↑ Sir Donald Gibson, contrôleur-général du ministère des Édifices et des Travaux publics, a présidé en mai 1967 à la cérémonie d'ouverture des deux maisons modèles, et à titre symbolique, de l'ensemble du projet Maples. On peut constater que les habitations de style canadien ont dès le départ suscité l'intérêt du public et bon nombre de visiteurs se sont empressés d'aller les voir.

← Les maisons canadiennes à charpente en bois ont été construites dans un quartier de Harlow d'une superficie de 14.65 acres et le projet compte 173 logements. Comme le démontre cette photographie d'un chantier, le revêtement extérieur marie des briques du Sussex bleu-gris ou jaune clair au cèdre rouge de l'Ouest du Canada. Les toits en pente sont recouverts de tuiles anglaises et les murs, de même que les toits sont isolés.



→ Les deux premières maisons qui ont été finies à Harlow n'ont pas été mises en vente, mais destinées à servir à des fins particulières. On a meublé la première qui a été transformée en «maison modèle» à l'intention des acheteurs éventuels et l'autre sert de centre d'initiation aux méthodes de construction à charpente de bois. La photo fait voir quelques personnes ayant travaillé sur le chantier levant leur verre au succès de l'entreprise.

↓ Voici un ensemble de logements des *Maples*. Les maisons y sont finies et prêtes à accueillir les premiers occupants. L'acheteur éventuel trouvera dans chacune le chauffage central à air chaud, des contre-fenêtres, une cuisine équipée et une salle de bains finie en carreaux de couleur. Ce sont là des innovations pour des habitants de ce prix en Grande-Bretagne. Chaque unité de logement comprend un garage et un jardin, ce dernier élément étant indispensable aux yeux des Anglais.



Development Corporation. Elle a été complètement meublée afin de permettre aux acheteurs éventuels de se faire une idée des dimensions de la maison. Celle-ci leur offrait aussi l'occasion de discuter avec le personnel de vente des avantages de vivre dans une maison canadienne à charpente de bois.

A la demande du gouvernement canadien, qui agissait pour le compte de l'industrie canadienne du bois d'œuvre, l'unité n° 172 a été laissée inachevée pour faciliter une présentation des techniques de construction à charpente de bois que pouvaient observer facilement les professionnels visitant la maison. On avait préparé à leur intention des imprimés descriptifs et l'on avait tourné un film montrant l'utilisation des techniques dans les maisons modèles construites avant le projet de Harlow. Ainsi, l'unité offrait de la documentation graphique, des modèles de pans de mur extérieur, des fermes de toit et des exemples de construction à mur sec. Elle est devenue un centre d'initiation aux méthodes de construction; un ancien inspecteur de la SCHL, venu de Vancouver, s'occupait de cette présentation.

Dans l'intimité relative de l'unité 172, on a initié aux techniques canadiennes des constructeurs, des architectes, des fabricants d'éléments, des représentants des sociétés de construction, des étudiants, des contrôleurs de quantité et des membres du personnel des administrations locales de Grande-Bretagne. Une campagne par le truchement de la poste à l'intention de ces groupes professionnels, harmonisée avec la publicité dans les revues professionnelles appropriées, prônait cette orientation experte et assurait à tous une occasion d'en bénéficier. On estime que 10,000 personnes ont été renseignées sur les menus détails de la construction à charpente en bois adaptée à la situation britannique. Le centre d'initiation devait fermer le 31 mars 1967, mais on a trouvé le moyen de le maintenir jusqu'au 30 juin, ce qui ajoutait trois mois à sa vie utile.

Les visiteurs au centre comprenaient non seulement des Britanniques, mais aussi des Européens. La proximité de Londres et le fait que Harlow est une nouvelle ville planifiée en voie d'expansion attirent sans cesse des

groupes itinérants d'urbanistes professionnels de toutes les régions d'Europe et de pays aussi lointains que les États-Unis et le Japon.

Réalisation des objectifs

Le premier projet de construction à charpente en bois comportait deux objectifs fondamentaux. Dans quelle mesure les a-t-on atteints?

Pour le premier, qui était d'assurer une place aux maisons canadiennes à charpente en bois dans le programme britannique de logement,—programme comportant la construction de 500,000 habitations par an d'ici 1970,—il semble que le système canadien a été adopté de fait par l'industrie du logement. On tend nettement à adopter les techniques industrialisées de bâtiment, dont la formule de la charpente en bois. D'après les estimations de l'industrie, quelque 30,000 maisons seront construites de cette façon en 1968 au regard des 1,000 à 1,500 unités qu'on prévoyait en 1965. On croit en général que le nombre d'habitations dépassera de 5,000 celui de 1967 et que des progrès considérables interviendront d'ici deux ou trois ans à mesure que s'améliorera la situation économique consécutive à la dévaluation de la livre. Les mises en chantier sont passées de 373,700 en 1964 à 404,400 en 1967, une part de cette hausse étant attribuable à l'emploi des méthodes canadiennes.

Le deuxième objectif du Canada était de développer un marché tertiaire pour le bois d'œuvre CLS (bois conforme aux dimensions établies pour les normes canadiennes du bois) et un marché secondaire pour le contre-plaqué en sapin de Douglas. Le bois corroyé est employé dans l'industrie du logement en Amérique du Nord; on pourrait facilement en vendre en Grande-Bretagne aux mêmes fins. Le contre-plaqué en sapin de Douglas est utilisé sur une grande échelle sur le marché des coffrages à béton et pourrait être vendu avec autant de succès aux constructeurs pour les revêtements muraux et les faux-parquets. Ces objectifs ont été réalisés pour la plupart; on en a du moins jeté les bases. De plus en plus de constructeurs demandent le bois CLS et les marchands britanniques le gardent en stock; avant 1963, il était presque introuvable.

Il faut en féliciter le Conseil des industries forestières de la Colombie-Britannique. Au nom des producteurs côtiers de pruche CLS, le Conseil a établi le B.C. Timber Frame Housing Group à Londres pour orienter les constructeurs britanniques vers l'emploi du bois canadien dans les programmes de construction d'habitations. A la suite de cette mesure hardie, l'Association de recherche et de développement pour le bois et la Fédération des métiers du bois, deux organismes britanniques, ont commencé à promouvoir les logements à charpente en bois pour favoriser leurs sociétés membres. En conséquence, les ventes de bois canadiens répondant aux normes CLS et de contre-plaqué en sapin de Douglas ont augmenté remarquablement jusqu'au jour de la dévaluation et à la hausse ultérieure des prix en livres sterling.

Par surcroît, les ventes canadiennes de portes à persiennes ont progressé considérablement bien que la statistique du commerce ne contienne pas de chiffres qu'on puisse citer à preuve. General Steel Wares (U.K.) Ltd. estime à 10,000 ses ventes de calorifères à air chaud alimentés au gaz en 1967. Les ventes de fenêtres panoramiques que fabrique maintenant Price Bros. (Penarth) Ltd. à Swansea, en vertu d'une licence de Panoramic Hardware Ltd., de Québec, ont augmenté sensiblement. D'autres fabricants canadiens de fenêtres ont également effectué des ventes à l'exportation. Trans Canada Trust Ltd., d'Ottawa, a établi depuis deux ans une chaîne de détenteurs de licence qui emploient le système Trans Canada pour la fabrication des fermes de toit dans une ambiance industrialisée.

Publication de plaquettes

Pour poursuivre la stimulation des ventes en Grande-Bretagne, le ministère du Commerce a patronné la réalisation d'un film intitulé *Canadian Wood-Frame Houses*, qui montre comment la méthode de construction à charpente en bois a été utilisée à *The Maples*. Ce métrage de 17 minutes mettant en évidence les points saillants de la construction en bois et faisant suite au film *More Homes for More People* (issu du projet des maisons modèles) continuera de fournir aux constructeurs des impressions visuelles de l'utilité et de la flexibilité de la cons-

truction à charpente en bois bien longtemps après le parachèvement du projet *The Maples* et l'occupation des maisons. Ce film a déjà été mis en service par un grand importateur de bois d'œuvre et de contre-plaqué lors d'une assemblée de l'équipe de vente et l'on escompte que les 12 copies qui circulent maintenant persuaderont encore plus de constructeurs des avantages des méthodes canadiennes.

Jusqu'ici, nombre de constructeurs ont adopté la formule de la charpente en bois et l'intérêt qu'on a témoigné au nouveau manuel de la SCHL, réalisé pour le ministère du Commerce, indique que d'autres constructeurs les imiteront. On ne cesse de réclamer des exemplaires du manuel *Canadian*

Wood-Frame House Construction et de *Check points in Good Practice*, publication du B.C. Timber Frame Housing Group. Dix mille exemplaires du premier ont été diffusés depuis quatre mois et 20,000 exemplaires seront bientôt expédiés aux personnes intéressées.

Nous sommes d'avis que le projet Harlow a déjà montré à nombre de personnes influentes dans l'industrie du bâtiment que la construction à charpente en bois mérite une place dans l'industrie britannique. Tous ceux qui sont reliés de quelque façon au système et qui ont des relations avec l'industrie du bâtiment corroborent les affirmations selon lesquelles le système est viable et assure d'une

part un bon logement au propriétaire et d'autre part une bonne marge de bénéfice au constructeur.

Le Canada sera fier de la réalisation du projet *The Maples* et des cent érables à sucre qu'on a plantés sur le terrain pour symboliser le Centenaire du Canada. La presse nationale s'est fait l'écho de l'opinion d'un propriétaire: «Il croit que sa maison est extraordinaire et fait remarquer que son épouse et lui-même sont allés voir bien des habitations avant d'élire domicile à *The Maples*; à leur avis c'est le meilleur lotissement qu'ils aient vu. Ils sont ravis du chauffage central, qui leur assure une habitation chaude et ne leur coûte que 20 livres sterling pour quatre mois.»

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Australie

MAJORATION DU TAUX GÉNÉRAL DE LA TAXE DE VENTE—Le gouvernement australien a porté le taux général de la taxe de vente de 12½ à 15 p. 100, le 14 août 1968.

L'augmentation s'applique à une vaste gamme de produits, notamment les véhicules motorisés commerciaux, les caravanes (roulottes), les pneus et autres pièces de véhicules motorisés, le mobilier de bureau et l'équipement pour établissements commerciaux, les imprimés publicitaires, la papeterie et autres produits connexes, la confiserie, les spiritueux potables, les jouets, l'équipement de sport, y compris les yachts et canots, les savons, détersifs, cirages, produits chimiques, les tondeuses à gazon, les articles de voyage et les instruments de musique.

Ne seront pas modifiées la taxe de vente de 25 p. 100 applicable aux voitures de tourisme et à certains articles de luxe ni celle de 2½ p. 100 qui frappe les meubles et appareils ménagers.

Comme le taux de la taxe de vente australienne est le même pour les produits indigènes que pour les produits importés, l'augmentation n'aura aucune influence sur la position concurrentielle des produits du Canada en Australie.

États-Unis

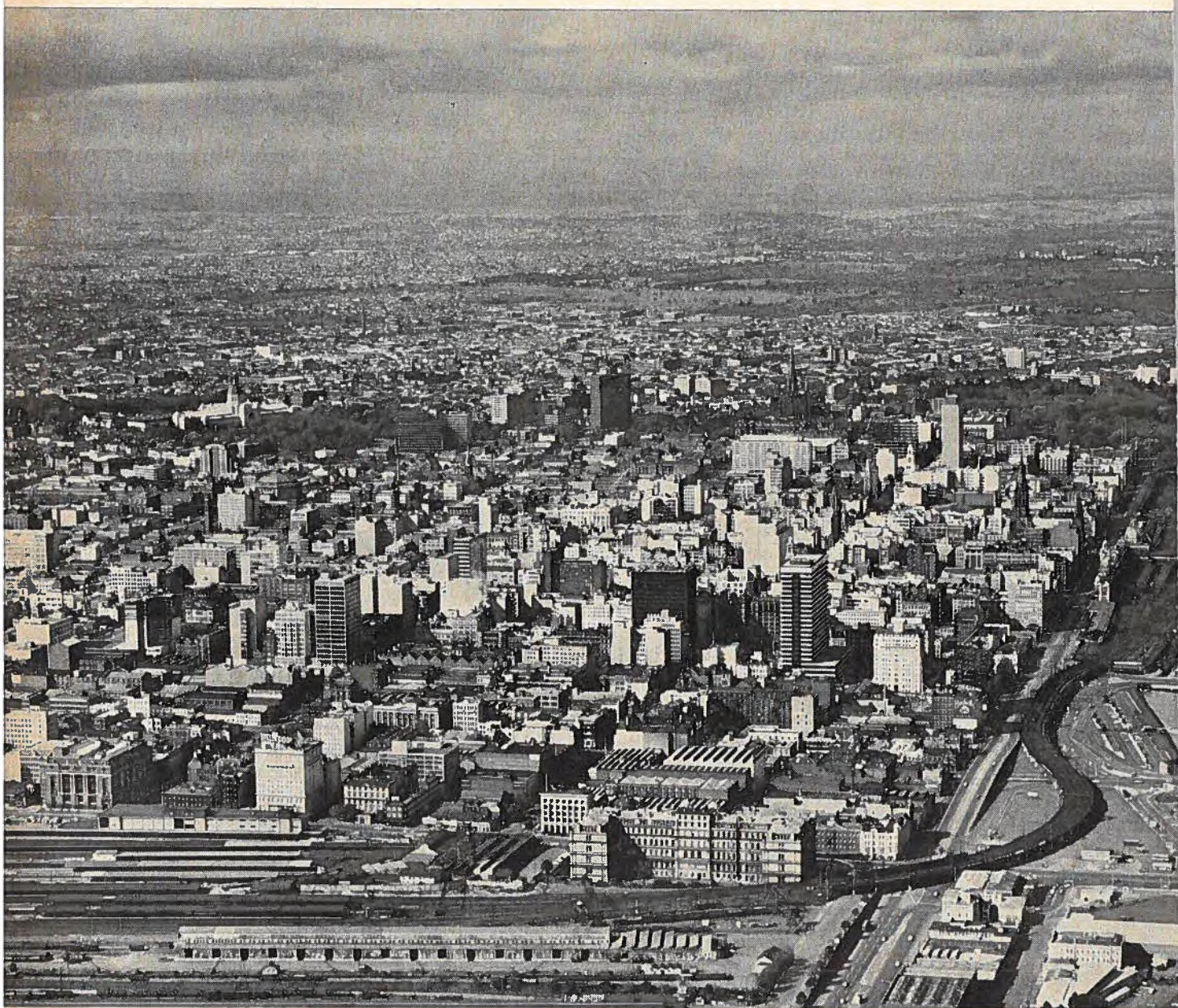
NOUVELLE FORMULE DE DOUANE—Tous les articles classés sous le poste tarifaire 807.00 du Tarif douanier des États-Unis doivent dès maintenant être

accompagnés à leur entrée de la nouvelle formule de douane portant le numéro 3317, remplie en double exemplaire. Ce numéro du Tarif prévoit l'exemption partielle des droits de douane des États-Unis, aux termes de certaines conditions, dans le cas d'articles assemblés à l'étranger entièrement ou partiellement au moyen de parties composantes constituant des produits des États-Unis.

La formule 3317 est une modification de la déclaration antérieure exigée en vertu de l'article 10.1 g) des règlements douaniers des États-Unis. Cette nouvelle formule, remplie en bonne et due forme par le monteur à l'étranger et certifiée par le propriétaire, l'importateur, le destinataire ou l'agent, doit être présentée en double exemplaire lors de la déclaration en douane des articles classés sous le poste tarifaire 807.00. Dans un bulletin publié le 14 août, le bureau de New York Customs Region déclare que, à défaut de présentation de la formule 3317 au passage en douane, l'acquit-à-caution fera l'objet de frais de formalités et, à défaut de présentation de ladite formule dans un délai de six mois, la déclaration en douane sera liquidée sans que soit accordée une réduction de la valeur aux fins de la douane aux termes du poste 807.00, à moins qu'une prolongation ne soit demandée et accordée par le receveur, en vertu de l'article 25.18 des Règlements douaniers. Le pouvoir de dispenser les exportateurs de présenter cette formule (spécifié dans l'article 10.1 g) 3), CR) est suspendu et ne sera pas rétabli avant nouvel ordre.

L'Australie de nos jours

**l'agriculture se relève
les mines sont en plein essor
les usines sont actives**



Melbourne, deuxième ville d'Australie, est la capitale de l'État de Victoria; c'est un port actif et un grand centre de fabrication.

marché propice à nombre de produits canadiens

■ Bien que le revenu agricole ait de nouveau souffert de la sécheresse au cours de l'an dernier, l'économie australienne a maintenu un taux de croissance de 6 p. 100 et le PNB a dépassé 24 milliards de dollars australiens. D'après les prévisions, le rendement sera tout aussi bon ou même meilleur pendant l'exercice courant; grâce à l'état favorable des cultures et des pâturages, les records de production et de revenu seraient battus dans presque toutes les régions. Le niveau des dépenses de consommation est soutenu; les dépenses en investissements sont à la hausse; le nombre de nouveaux logements et autres bâtiments continuerait de s'accroître; enfin, l'exploration et la production minières sont en plein essor. Les seules ombres au tableau tiennent aux revendications des salariés et à une certaine inquiétude devant les entrées toujours considérables de capitaux étrangers. On prévoit que les exportations canadiennes vers l'Australie continueront de connaître l'accroissement important et global qui a marqué les deux dernières années.

On compte moins sur les moutons

La production industrielle a continué d'augmenter en 1967-1968 mais les revenus agricoles ont souffert de la sécheresse et des cours plus faibles et ils ont diminué de plus d'un tiers pour descendre à leur niveau le plus bas depuis dix ans. Les salaires ont augmenté de 8 p. 100 et le revenu des entreprises de 10 p. 100. Les ventes au détail se sont accrues de 6,28 p. 100, une bonne part de la hausse se produisant au cours des derniers mois, ce qui reflète directement l'allure plus vive des affaires.

Quelque 10 p. 100 du PNB provient de l'agriculture, mais 70 p. 100 des exportations sont d'origine rurale: laine, blé et farine, viande, produits laitiers, sucre, fruits, peaux et cuirs. Maintenant que la sécheresse ne sévit

plus, les prévisions pour la nouvelle campagne agricole sont optimistes.

L'Australie a démontré depuis un an qu'elle est beaucoup moins tributaire de la laine qu'on aurait pu le croire il y a quelques années. Cela tient surtout à l'accroissement de l'exploration et des découvertes minières et à la diversification de l'activité commerciale et industrielle. Malgré tout, les exportations de laine et de peaux de mouton munies de leur toison ont atteint 759 millions de dollars australiens sur un total de 2,935 millions en 1967-1968.

Au cours de la même année, les exportations australiennes de poisson comestible ont augmenté de 37 p. 100 pour atteindre un montant de 33,9 millions de dollars (au regard de 24,8 millions en 1966-1967). Le principal client, les États-Unis, ont acheté pour 23 millions de dollars, surtout des queues d'écrevisse de l'Australie-Occidentale. La France et le Japon ont été les autres clients importants.

En 1966-1967, l'Australie a importé du poisson comestible pour 28,6 millions de dollars. Ses principaux fournisseurs ont été le Japon (7,3 millions) et la Grande-Bretagne (6,2 millions). Le Canada s'est classé au troisième rang; il a acheté pour 2,7 millions de dollars, surtout du poisson en conserve mais un peu de poisson congelé. Les chiffres provisoires pour 1967-1968 indiquent pour les importations un total de 27,5 millions.

Perspective brillante

Les mines sont en plein essor. Le gouvernement et les autres organismes responsables prédisent que les exportations de minéraux atteindront un milliard de dollars par an avant 1973. Les gisements de pétrole pourront fournir 60 p. 100 de la consommation quotidienne, qu'on évalue à 480 milliers de barils, d'ici 1971 et l'Australie serait dans dix ans tout à fait autarcique en fait de pétrole.

La mise en valeur et les découvertes dans le domaine du pétrole et du gaz se sont poursuivies à un rythme sans précédent au cours de l'année écoulée. Cependant, étant donné le décalage entre les découvertes et la production maximale, les importations seront élevées pendant bien des années encore. La baisse des importations de pétrole, de 246 à 240 millions de dollars australiens, n'a guère entravé la hausse globale des importations, qui sont passées de 3,045 millions de dollars en 1966-1967 à 3,268 millions en 1967-1968.

Les mises en chantier en 1966-1967 ont représenté 115,116 nouvelles maisons (70 p. 100) et nouveaux appartements (30 p. 100) évalués à 943,6 millions de dollars australiens et d'autres nouveaux immeubles évalués à 837 millions, ce qui porte le total à un niveau sans précédent de 1,781 millions de dollars. Au cours des neuf premiers mois de 1967-1968, la valeur des nouvelles maisons, des nouveaux appartements et des autres nouveaux immeubles a atteint 2,077 millions de dollars, assurant déjà un nouveau record. Malgré les 130,000 mises en chantier (dont 40,000 appartements) prévues pour 1967-1968, il y a encore trop peu de logements; la demande est élevée et les frais sont excessifs sous divers rapports.

L'effectif est légèrement inférieur à quatre millions. Le nombre de chômeurs inscrits a diminué de plus de cinq p. 100 entre juin 1967 et juin 1968. Ce fait et la légère hausse des emplois à pourvoir ont déterminé dans l'ensemble une contraction de l'offre. D'autre part, les augmentations de salaire qu'on continue d'accorder encouragent un accroissement de l'automatisation.

Capital disponible

On constate depuis un an une hausse progressive de 7 p. 100 dans les dépôts bancaires, compte tenu des

variations saisonnières, et une tendance comparable des avances des banques commerciales.

L'Australie est stable sur les plans politique et économique. Sa cote élevée chez les investisseurs internationaux devrait assurer les entrées soutenues de capital essentielles au développement du pays et indispensables à la stabilité de la balance des paiements.

Les investissements privés provenant d'outre-mer dans des entreprises australiennes ont atteint une moyenne de 421 millions de dollars au cours des dix dernières années. Les principales sources sont la Grande-Bretagne et les États-Unis, ces derniers jouant le rôle prédominant depuis quelques années, surtout depuis les restrictions britanniques concernant les placements. Le total des entrées de fonds étrangers en 1966-1967 était de 478 millions de dollars australiens, montant inférieur aux 643 millions de dollars enregistrés en 1965-1966. Cette diminution tient surtout aux restrictions britanniques. Les sorties de placements directs de source privée, qui sont réglementées, ont atteint 19 millions de dollars en 1966-1967.

Partenaires de l'Australie

Les exportations australiennes ont atteint 3,045 millions de dollars en 1967-1968 (3,023 millions en 1966-1967). Le Japon a supplanté la Grande-Bretagne en 1966-1967 comme principal client de l'Australie; il a avancé rapidement en 1967-1968, achetant pour 642 millions de dollars, soit une fois et demie le total de la Grande-Bretagne (420 millions) ou celui des États-Unis (403 millions). Les principaux produits exportés vers le Japon ont été la laine (246 millions de dollars), le minerai de fer (88 millions), les céréales, les grains et les produits alimentaires (87 millions), le charbon (85 millions), le cuivre, le plomb, le zinc et d'autres minerais et métaux (55 millions). Le Canada, qui est au 14^e rang des clients de l'Australie, a acheté des marchandises pour 53.5 millions, surtout des denrées alimentaires et du vin.

Les importations australiennes en 1967-1968 ont atteint 3,268 millions de dollars pour déterminer aux échanges un solde débiteur de 222 millions (le déficit de 1966-1967 était de 21 millions). Les principaux fournisseurs

ont été les États-Unis (840 millions), la Grande-Bretagne (732 millions), le Japon (343 millions), l'Allemagne (190 millions) et le Canada (141 millions). Les importations (1,511 millions) comprennent des combustibles et des lubrifiants (27 millions), des accessoires de production (83 millions), du matériel de production (704 millions), du matériel de transport (189 millions), des biens de consommation finis (578 millions), et du matériel de défense (125 millions). Classées selon le degré de transformation, les importations se composaient de matières brutes (445 millions), de matières ayant subi un traitement rudimentaire (344 millions) et de matières fortement ouvrées (2,429 millions).

Les ventes du Canada

Les exportations canadiennes vers l'Australie ont atteint l'an dernier 140.6 millions de dollars australiens, dépassant de 87.1 millions les importations. Environ 45 p. 100 de nos exportations se composaient de matières ouvrées, 40 p. 100 de produits finis et le reste de matières brutes, d'aliments et de provende. Les principaux articles ont été la pâte de bois, le papier et les produits forestiers, les automobiles et leurs pièces, les machines, les minéraux, les métaux et les produits fabriqués. Pendant l'exercice courant, on estime que les exportations du Canada augmenteront de nouveau, accusant une hausse de quelque 25 à 35 p. 100.

L'expansion ferme et soutenue de l'économie a déterminé un niveau de vie élevé pour les 12 millions d'habitants de l'Australie; c'est un marché aux goûts évolués qu'il vaut la peine de sonder. Bien que la fabrication locale soit encouragée par la distance et une politique tarifaire tendant à la protection, l'industrie australienne est tout simplement incapable de répondre à toutes les exigences, ce qui d'ailleurs n'est pas rentable dans les cas de demande limitée et de courts cycles de production. Les fabricants et les exportateurs canadiens bénéficient de droits de douane préférentiels pour la plupart des marchandises et sont tout à fait compétitifs. Lorsqu'il n'y a pas de production intérieure, il est possible d'obtenir l'entrée en franchise en vertu d'un règlement administratif. La concurrence est vive, mais les produits canadiens sont bien

accueillis dans les secteurs de la consommation et de l'industrie. Il y a des possibilités intéressantes pour les ventes de presque tout produit dont le prix est compétitif et qui convient au marché.

Les exportateurs canadiens de biens de consommation, surtout d'articles d'une conception nouvelle ou d'un genre unique, d'appareils ménagers et de quincaillerie, de tapis, de textiles, d'aliments congelés et de spécialités gastronomiques, de fournitures industrielles, de produits chimiques, de machines spécialisées et de matériel d'exploitation forestière devraient explorer le marché. Communiquez d'abord avec le ministère du Commerce au bureau régional ou à Ottawa, ou encore, si vous le préférez, adressez-vous par courrier aérien aux délégués commerciaux à Sydney et à Melbourne. S'ils sont d'avis que le marché serait propice, il y aura peut-être lieu de vous rendre en Australie. Citons comme preuve de la valeur des contacts personnels le fait qu'une mission canadienne de bijoutiers qui a visité dernièrement Sydney et Melbourne a réalisé dans une semaine un chiffre d'affaires cinq fois plus élevé que le total des exportations canadiennes de bijoux pour l'année précédente!

Vous allez aux Philippines?

■ L'homme d'affaires canadien qui se rend en Extrême-Orient et se propose d'arrêter aux Philippines en cours de route devrait connaître les règlements relatifs au visa.

Un visa n'est pas exigé dans le cas d'un séjour de moins de dix-sept jours. A son arrivée à l'aéroport international de Manille, le voyageur reçoit un permis d'entrée au pays, valide pour trois jours seulement, mais dont la durée peut être prolongée jusqu'à 17 jours moyennant la somme de cinq pesos. Si la prolongation lui est refusée, son séjour légal ne peut alors dépasser 72 heures. S'il désire quitter le pays après l'expiration du permis temporaire, il doit obtenir une prolongation du Bureau de l'Immigration et est passible d'une amende pouvant s'élever jusqu'à 150 pesos. Le délai qui s'ensuit peut lui faire manquer un avion correspondant, sans compter qu'il s'expose à des ennuis.

Le marché australien des équipements mécaniques

Bien que l'Australie produise une bonne part des équipements mécaniques dont elle a besoin, il existe toujours une lacune que doit combler l'importation et qu'on évalue à 270 millions de dollars australiens. L'auteur résume les tendances dans ce domaine chaudement disputé.

M. LEON B. STRYKER

Adjoint commercial à Melbourne

■ L'essor remarquable des mines, de la modernisation des ports de mer et de la construction des aéroports, des routes et des nouveaux complexes industriels a mis l'ensemble de l'industrie des équipements mécaniques sur un pied de rendement maximal. Les fournisseurs d'outre-mer font eux aussi de bonnes affaires. En effet, on a importé au cours de l'exercice 1966-1967 des équipements mécaniques évalués à 269 millions de dollars australiens. Par contre, les exportations australiennes ne dépassaient pas 29 millions de dollars.

Vu la complexité de cette industrie, on ne dispose pas de données précises sur la production intérieure. Il est toutefois évident que dans certains secteurs, tels que les machines de terrassement et le matériel de manutention, un fort pourcentage de fabricants australiens sont affiliés à des entreprises d'outre-mer ou fabriquent sous un régime de licence. Les sociétés International Harvester, Euclid, Caterpillar, Clark, Hyster et le Tournéau-Westinghouse exploitent des usines en Australie pour la fabrica-

tion ou l'assemblage à partir de pièces détachées.

L'industrie des machines de terrassement et de matériel de manutention a débuté en Australie après la Première Guerre mondiale. En 1939, elle était assez bien établie. L'expansion la plus impressionnante s'est cependant produite au cours de la Seconde Guerre mondiale et dans l'après-guerre immédiat; un certain nombre de sociétés d'outre-mer, surtout des entreprises américaines, ont pénétré alors dans ce domaine. Aujourd'hui, selon le rapport de la Commission du Tarif, il y a une centaine d'entreprises, mais beaucoup d'entre elles ont peu d'envergure et travaillent surtout en sous-traité. Le montant annuel des machines et matériels produits est de l'ordre de 75 millions de dollars australiens.

Les États-Unis sont la principale source d'équipements mécaniques, fournissant environ la moitié du total. La Grande-Bretagne vient en seconde place avec 20 p. 100, l'Allemagne occidentale en troisième avec 10 p. 100 et le Japon y contribue pour 5 p. 100. La part du Canada est maigre. Une bonne part des importations en provenance des États-Unis est constituée par les envois des sociétés mères à leurs filiales.

D'après un rapport de la Commission du Tarif d'Australie paru au début de l'année sur les machines et matériels de terrassement, d'excavation et de manutention, il y a très peu de cas où les fabricants australiens détiennent presque tout le marché (voir le tableau I). Quelques genres de grues sont fournis exclusivement par des sources intérieures.

Par suite de l'audience de la Commission du Tarif, les droits de douane frappant les machines de terrassement telles que les chargeuses, les pelles mécaniques rétrocaveuses, les rouleaux compresseurs pour la voirie et les machines de dragage ont été presque entièrement révisés. Le matériel canadien de ce genre est frappé d'un droit ad valorem qui varie entre 20 et 35 p. 100. Il convient de noter que dans cette grande catégorie, il se présente bien des cas où le matériel canadien ne bénéficie pas d'un droit préférentiel mais doit payer le même droit que les équipements semblables en provenance des États-Unis. Il im-

TABLEAU I
ÉQUIPEMENTS FABRIQUÉS
EN AUSTRALIE

Genre d'équipement	Demande 1965-1966 (unités)	Production australi- enne (pour cent)
Équipement de chargeuse à deux roues motrices	1,700	45
Équipement de chargeuse à quatre roues motrices et à chenilles	800	70-80
Pelles mécaniques rétrocaveuses	800	45
Excavateurs à chenilles	100-120	40-50
Niveleuses	450	90-95
Bennes racleuses	120	n.a.
Défonceuses et scarificateurs	900-1,000	80-90
Tracteurs-niveleurs	1,600	80
Rouleaux compresseurs à traction	250	90
Grues sur tracteur	350	100
Grues sur camion	150	80
Ponts roulants	*	90-100
Grues à colonne	18	90-100
Basculeurs	80	30
Porte-grues	20	100

Source: Rapport de la Commission du Tarif d'Australie

*Valeur: 3 millions de dollars australiens

Une bonne part des grues à potence et des grues de chevalement ont été fabriquées en Australie.

TABLEAU II

FABRICANTS AUSTRALIENS DE CHARIOTS ÉLÉVATEURS À FOURCHE

La société mère ou la filiale est indiquée en italique

Hyster

Milperra (Nouvelle-Galles du Sud)

*Hyster Company
Oregon (É.-U.)*

20 modèles dont la capacité de levage varie de 4,000 à 40,000 livres. Ils sont tous actionnés par des moteurs et commandés par des non-piétons.

Clark

Asquith (Nouvelle-Galles du Sud)

*Clark Equipment Company
Michigan (É.-U.)*

20 capacités de base, 40 modèles avec certaines variations de l'unité motrice. Les capacités varient de 2,000 à 40,000 livres.

Towmotor

Elisabeth, Australie-Méridionale

*Towmotor Corporation
Cleveland (É.-U.)*

7 modèles dont la capacité varie de 4,000 à 8,000 livres. Ils sont tous actionnés par des moteurs; force motrice alternative pour tous les modèles. Gaz de pétrole liquéfié et, pour quatre modèles, moteur diesel.

Conveyancer

King's Grove (Nouvelle-Galles du Sud)

*Electro-Hydraulics Ltd.
Lancashire (Angleterre)*

Chariots électriques d'une capacité de 2,000 à 7,000 livres. Chariots à moteur, 4,000 à 8,000 livres. Chariots à bras électrique, 2,000 à 4,000 livres.

APAC

Flansbury (Australie-Méridionale)

Yale and Towne International Inc. (É.-U.)
11 modèles dont la capacité de levage varie de 2,000 à 5,000 livres.

Lansing Bagnall

Éléments fabriqués et assemblés en Nouvelle-Galles du Sud et dans le Victoria par Conquip Pty Ltd. et Queen's Bridge Motor and Engineering Co. Pty. Ltd.

Lansing Bagnall Limited (Angleterre)

3 modèles à bras électrique et à coulisse électrique, capacité entre 2,500 et 3,000 livres.

Source: Rapport de la Commission du Tarif d'Australie

porte donc de consulter un expert au sujet de vos produits; le personnel de la Division du Commonwealth de la Direction générale des relations commerciales au ministère du Commerce vous accordera volontiers son concours.

La situation des chariots élévateurs à fourche est un peu différente. Les chariots canadiens appartiennent à une catégorie spéciale. Pour les chariots à batteries, le droit préférentiel est de 15 p. 100, mais les produits d'origine canadienne sont frappés d'un droit de 17½ p. 100. Dans le cas des chariots non actionnés par des batteries, la douane australienne exige mille dollars australiens l'unité moins 5 p. 100 si le droit net est supérieur au droit de 15 ou 17½ p. 100 ad valorem exigible dans cette catégorie.

L'Australie compte maintenant neuf fabricants de chariots élévateurs à fourche mais les entreprises qui figurent au tableau II représentent le gros de la production. La forte participation des intérêts américains et britanniques est évidente dans cette industrie.

Une gamme étendue de chariots élévateurs à moteur et électriques (à

batteries) est fabriquée en Australie. On produit surtout des chariots à moteur d'une capacité de 4,000 à 6,000 livres mais on fabrique aussi des unités jusqu'à concurrence de 8,000 livres. Les chariots élévateurs à batteries de marque australienne ont en général une capacité inférieure à 4,000 livres. Tous les producteurs suppléent à la fabrication sur place en offrant des modèles importés de leur société mère ou du concédant de licence à l'étranger. On estime que la capacité de production de l'industrie australienne est d'environ 2,300 chariots par an.

L'élément indigène apparent des chariots élévateurs à fourche australiens varie de 40 à 95 p. 100. Les producteurs importent pour certains modèles des pièces composantes soumises à des droits concessionnels en vertu d'un régime d'ordonnances faisant l'objet d'un accord avec le ministère de la Douane.

Les prix courants des chariots de fabrication australienne varient de 7,580 à 8,500 dollars australiens pour les appareils d'une capacité de 4,000 livres et de 10,800 à 12,270 dollars pour les unités ayant une capacité de

8,000 livres. Les distributeurs de chariots élévateurs en Australie obtiennent des rabais de 15 à 20 p. 100 sur les prix courants. En comparaison, le prix courant des chariots japonais varie entre \$7,490 pour un modèle d'une capacité de 4,400 livres et \$9,960 pour ceux d'une capacité de 8,000 livres.

Il n'est pas facile de localiser les possibilités qui s'offrent aux fabricants canadiens. On a cependant témoigné beaucoup d'intérêt au matériel d'exploitation forestière, surtout les véhicules à chenilles pour les régions isolées qui sont loin des routes. Plusieurs entreprises canadiennes réussissent déjà à vendre leur matériel sur le marché australien.

Ce domaine est cependant trop vaste pour qu'on puisse tirer des conclusions générales sur les perspectives de vente. Chaque article offert au marché extérieur par les fabricants canadiens exige un rapport spécial sur le marché. Nos bureaux à Sydney et à Melbourne se feront un plaisir de sonder, pour le compte des entreprises canadiennes, les possibilités du marché pour une pièce quelconque d'équipement.



Ce charmant koala est un mammifère qu'on ne trouve qu'en Australie.

La Nouvelle-Zélande de nos jours



Les juges pèsent leur décision pour déterminer quel est l'agneau le plus gras à l'occasion d'un concours. La viande et les produits laitiers restent la principale source de revenus à l'exportation de la Nouvelle-Zélande et la Grande-Bretagne est encore son meilleur client. Cependant, les exportations de produits non agricoles,—bois et produits ouvrés,—augmentent.

la balance des paiements est plus considérable les restrictions à l'importation s'atténuent les exportations du Canada continuent d'augmenter

■ Un régime pluvial régulier tout au long de l'année et une population instruite et orientée vers l'industrie ont été les principaux atouts de la Nouvelle-Zélande jusqu'à présent. La moyenne pluviométrique de 3 à 5 pouces par mois et le temps doux sont idéals pour la pousse du gazon, la production de la laine, de la viande et des produits laitiers. Dans le passé, l'élevage des moutons pour la tonte était la première industrie du pays du point de vue de l'exportation. Lorsque les premières chambres frigorifiques ont été installées dans les navires au long cours, la Nouvelle-Zélande est rapidement devenue le principal fournisseur d'agneau de la Grande-Bretagne. Depuis lors, les ventes de laine de mouton, de beurre et de fromage à la mère patrie sont l'assise principale de son commerce d'exportation et l'agriculture sa principale industrie.

Dernièrement, la Nouvelle-Zélande s'est cherché de nouveaux partenaires commerciaux. En 1955, presque les trois quarts de ses importations provenaient de Grande-Bretagne et les trois quarts de ses exportations étaient destinés à ce pays mais ces dernières années, cette proportion est tombée à environ 60 p. 100. Le Japon et les États-Unis sont devenus d'importants acheteurs de produits laitiers, de mouton, d'agneau et de bœuf de la Nouvelle-Zélande et l'Australie y achète de plus en plus de produits forestiers et d'articles ouverts.

La Nouvelle-Zélande fait de grands efforts pour diversifier ses exportations mais la rareté de ses ressources naturelles et sa faible population (2.7 millions) lui permettent difficilement d'établir de fortes assises industrielles. Les Néo-Zélandais se rendent bien

compte qu'une telle diversification devient nécessaire pour trois raisons: la baisse éventuelle des ventes en Grande-Bretagne si celle-ci est acceptée au sein de la Communauté économique européenne, les mesures peu satisfaisantes qui ont été prises au sujet des produits de l'agriculture aux négociations Kennedy dans le cadre du GATT, et les effets néfastes de la baisse des prix mondiaux de la laine au cours de la saison 1966-1967. C'est pourquoi l'expansion du commerce avec l'Australie, le Japon et les États-Unis prend une telle importance de même qu'une augmentation rapide des exportations de produits non agricoles, surtout des produits de l'industrie forestière et des articles ouverts. En 1967-1968, les exportations de produits ouverts, qui ont été évaluées à 64.1 millions de dollars néo-zélandais, ont augmenté de 59 p. 100 par rapport à l'année précédente.

Relèvement après la récession

Pour surmonter le déficit constant de la balance des paiements qui résulte du fait que son commerce est tributaire des exportations de produits de l'agriculture, la Nouvelle-Zélande adhère à un régime de licences total afin de pouvoir contrôler le niveau des importations. Le gouvernement met en œuvre un programme de développement industriel à long terme destiné à créer des emplois, à réduire sa dépendance de l'industrie agricole et, à longue échéance, à faire baisser les importations. Malgré de nombreuses difficultés, il atteint les objectifs de cette nouvelle politique. En ce moment, plus de Néo-Zélandais ont un emploi dans l'industrie que dans l'agriculture et les exportations

tendent à dépasser les importations, sauf les années où les prix des produits sont exceptionnellement bas.

La chute des prix de la laine durant l'automne 1966 a eu un double effet sur l'économie néo-zélandaise. Elle a causé une baisse des revenus à l'exportation et donné lieu à une poussée inflationniste. Lorsque les prix tombaient au-dessous d'un certain niveau aux enchères locales, une commission composée d'éleveurs s'interposait et achetait le lot de laine. La commission payait l'éleveur avec ses propres fonds et mettait la laine en réserve en attendant une hausse des prix. Mais, de cette façon, la laine qui était mise en réserve ne rapportait aucun revenu à l'exportation tandis que les gains des éleveurs étaient maintenus à un niveau artificiellement élevé.

Devant le danger de la baisse des revenus à l'exportation (la laine représentait 27 p. 100 des recettes d'exportation en 1967) et de l'inflation, le gouvernement a pris les mesures suivantes:

1. Accroissement des taxes indirectes, restriction du crédit, suppression de plusieurs subventions au consommateur et restriction de la construction en vue de provoquer la déflation.

2. Réduction des licences d'importation de 20 p. 100 afin de faire baisser le niveau des importations.

La dévaluation de la monnaie à la fin de 1967 a contribué à l'effet de ces mesures du fait qu'elle a encore réduit la demande d'articles importés et a amélioré la position concurrentielle des fabricants de la Nouvelle-Zélande sur les marchés d'outre-mer. L'augmentation prévue

des prix n'est pas encore considérable, en partie parce que la demande du consommateur est moins forte à cause des stocks de réserve assez importants que le pays s'était constitués avant la dévaluation et également du fait que l'augmentation des salaires est relativement récente.

Détente des restrictions à l'importation

Cette année, au mois de mars, le gouvernement a profité de la baisse de l'activité économique pour exempter de la licence environ 20 p. 100 en valeur de toutes les importations. Les importations ainsi exemptées représentent maintenant 50 p. 100 du total et on annonce une nouvelle révocation de licences, cette fois pour une valeur de 30 p. 100 des importations, au début de 1969. Cette tactique vise à protéger la fabrication locale, actuelle et future, par un régime tarifaire et comme le marché néo-zélandais dispose d'une gamme très étendue de produits fabriqués localement et que la demande en général est encore assez faible on peut prédire qu'il n'y aura pas d'accroissement important des importations au cours des douze prochains mois.

Ces mesures ont eu pour effet de stabiliser l'économie et d'améliorer la balance des paiements. Le taux du chômage est toujours négligeable, l'exportation de produits ouverts a compensé en quelque sorte la réduction de la demande locale, les prix de la laine se sont améliorés et manifestent des signes de s'améliorer davantage, les prix de l'agneau se maintiennent et les prix du bœuf sont élevés sur les marchés mondiaux. Il est encore trop tôt cependant pour prévoir l'importance de la hausse des prix et des salaires qui, à son tour, aura tendance à réduire les avantages obtenus par la dévaluation. En outre, beaucoup de pays continuent de protéger et de subventionner leur industrie laitière ce qui crée des difficultés à la création de nouveaux marchés pour les produits laitiers néo-zélandais.

Le progrès industriel se poursuit

Avec ces tendances générales de l'économie, la Nouvelle-Zélande a pu maintenir le rythme du développement industriel à un taux encourageant. De nouvelles usines de transformation des produits de la forêt ont été construites; les ventes de bois en billes, de bois d'œuvre, de pâtes

et de papiers ont augmenté et on peut encore prévoir un accroissement des ventes de copeaux et de papier journal. De nouvelles centrales hydro-électriques et thermiques ont été mises en service, la construction d'une centrale thermique au charbon d'une puissance de 600 MW va être entreprise et une centrale nucléaire est à l'étude. Malgré la réduction sérieuse de la consommation, on a construit de nouvelles fabriques d'engrais chimiques et on projette d'augmenter encore les installations de production. On construit également une aciérie d'une capacité de production de 400,000 tonnes qui traitera les sables ferrugineux néo-zélandais, et la construction d'une fonderie d'aluminium de 100,000 tonnes de capacité de production a été approuvée. On y utilisera l'énergie hydro-électrique dont le prix est modique en Nouvelle-Zélande pour extraire l'aluminium par fusion des aluminés d'Australie et le vendre ensuite sur le marché local et au Japon. Une industrie de gaz naturel est en voie de développement; elle utilise les réserves de gaz d'un champ qui se trouve dans l'île du Nord. On prévoit en outre de consacrer 20 millions de dollars à la modernisation des chemins de fer et des moyens de transport qui relient les deux îles.

Le commerce avec le Canada

La Nouvelle-Zélande continuera d'être un débouché difficile mais prometteur pour l'exportation de nos produits. Les mesures adoptées à l'égard des licences d'importation restreignent la quantité de marchandises qu'on peut y exporter et favorisent nettement la vente des produits locaux quand ceux-ci sont disponibles. Il faut également faire face à une concurrence serrée de la part de la Grande-Bretagne et du Japon qui sont des partenaires commerciaux tout désignés, des Américains qui disposent d'excellents moyens de transport et de commercialisation, des Australiens qui ajoutent continuellement à la gamme de leurs produits et du Bloc communiste et des pays en voie de développement qui font des offres de commerce bilatéral intéressantes pour aider la Nouvelle-Zélande à écouler ses réserves de laine et ses produits laitiers.

OPÉRATIONS DE CHANGE DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE

	1966	1967	1968
	(en milliers de dollars néo-zélandais)		
Revenus à l'exportation			
Produits laitiers	200	230	218
Viande et sous-produits	275	268	329
Laine	240	192	165
Autres	72	78	120
Total des exportations	787	768	833
Moins paiements pour les importations			
Gouvernement	75	72	56
Particuliers	676	645	577
Total des importations	751	717	633
Balance des transactions commerciales	+ 36	+ 51	+199
Déficit net sur les postes invisibles	-154	-179	-172
Balance au compte courant	-118	-128	+ 27
Opérations nettes en capital de particuliers	- 2	+ 1	+ 25
Opérations nettes en capital du gouvernement	+ 75	+114	+ 26
Balance générale	- 46	- 13	+ 78
Erreurs et omissions et écarts dans la valeur du change	+ 7	- 10	+ 24†
Changements dans la valeur nette des avoirs à l'étranger	- 39	- 23	+102

*1 dollar néo-zélandais=1.20 dollar canadien

†Comprend environ 14 millions de dollars représentant une diminution nette des avoirs à l'étranger par suite de la dévaluation

D'un autre côté, le Canada bénéficie d'avantages tarifaires pour la plupart de ses produits en comparaison des fournisseurs qui ne font pas partie du Commonwealth et la Nouvelle-Zélande achète de plus en plus chez nous. Nous y exportons une gamme de produits très variée. A part les produits les plus courants comme le saumon en boîte, le soufre, la potasse, l'amiante, le bois d'œuvre, l'aluminium, le cuivre, l'acier et les textiles, qui constituent l'assise principale de nos exportations, nous y vendons encore bien d'autres produits. Citons notamment les produits chimiques et les produits du pétrole tels que le caoutchouc synthétique, les herbicides et les germicides, l'équipement de débardage, le matériel de scierie, les machines et l'équipement nécessaires pour la fabrication des pâtes et papiers, ainsi que le matériel pour l'industrie forestière néo-zélandaise qui se développe, les machines agricoles, les pièces et accessoires d'automobile, y compris les matrices qui servent à la fabrication des pièces produites en Nouvelle-Zélande, les

EXPORTATIONS DU CANADA EN NOUVELLE-ZÉLANDE

	1967 (en milliers de dollars canadiens)
Saumon en boîte	710.7
Amiante	788.3
Soufre	2,385.5
Bois de construction	790.5
Tissus	691.3
Potasse	1,655.1
Caoutchouc synthétique	1,275.0
Plastiques	1,061.0
Produits du fer et de l'acier	2,195.9
Aluminium	5,958.3
Cuivre et produits du cuivre	3,791.7
Chaudières	1,831.6
Scies à chaîne et pièces	546.8
Machines à pâte et à papier	777.2
Locomotives diesel	6,056.5
Voitures, camions et leurs pièces	928.6
Autres	9,297.8
Total	40,741.8

instruments scientifiques modernes, les instruments et l'équipement de mesurage, le matériel électrique lourd et les pièces et le matériel électronique

pour différents usages. Tous les produits qui se rangent dans les catégories que nous venons de citer peuvent trouver un débouché sur le marché néo-zélandais et notre délégué commercial peut facilement déterminer si un produit quelconque peut être exporté en Nouvelle-Zélande.

Le seul document peu courant qu'on exige pour l'expédition en Nouvelle-Zélande est un certificat attestant que les articles en bois, les caisses d'emballage en bois etc., ne sont pas atteints de maladies du bois ou infestés et qu'ils ont été traités à cette fin. On peut obtenir les détails requis à ce sujet auprès du ministère du Commerce à Ottawa.

Le marché néo-zélandais est peu étendu en superficie et la distribution d'un produit y est habituellement assurée par un seul bon représentant. Nous pourrions aisément vous trouver un agent réputé, si le produit que vous offrez convient au marché. Une fois que le premier contact sera établi, vous constaterez que l'exportation en Nouvelle-Zélande est une affaire relativement simple.

Actualités commerciales

Nouvelle raffinerie au Pakistan oriental

L'exploitation de la raffinerie d'Eastern Refinery Limited, d'une valeur de 31 millions de dollars canadiens, débutera bientôt au Pakistan oriental. Sa capacité de production annuelle est de 1.5 million de tonnes; elle traitera du pétrole brut importé. Burma Oil a fourni 30 p. 100 du capital nécessaire—Islamabad.

Construction d'une usine de dessalement en Écosse

Un contrat de £800,000 visant la construction d'une usine de distillation d'eau de mer à Jersey, îles Anglo-Normandes, a été adjugé à Weir, Westgarth Limited, de Glasgow. Ce sera la première usine d'eau de mer en Grande-Bretagne à fournir un approvisionnement domestique courant en eau—Glasgow.

Des sociétés étrangères investissent en Indonésie

Le gouvernement indonésien a autorisé treize autres sociétés étrangères à investir 143 millions de dollars des États-Unis en Indonésie, soit dans des entreprises

en participation, soit comme placements directs. Les secteurs de l'industrie qui en profiteront sont l'exploitation des bois et forêts, l'exploitation minière, le dragage, le caoutchouc, le café, les produits pharmaceutiques et les produits de l'électronique—Singapour.

Introduction de l'électronique dans les magasins de pièces de la Rolls-Royce

Le nouvel entrepôt de l'usine de moteurs d'avions de la Rolls-Royce à East Kilbride, en Écosse, sera muni de calculateurs électroniques qui contrôleront la quantité des réserves qu'il contient. Ce rajout de 5 millions de dollars recevra des pièces de rechange dont la valeur annuelle se chiffre présentement à 51 millions de dollars et qui, d'après les prévisions, s'accroîtra—Glasgow.

Exploitation d'une seconde mine de nickel en Australie

La seconde mine de nickel de l'Australie sera exploitée à Scotia, en Australie-Occidentale, apprend-on de

représentants de la Great Boulder Gold Mines N.L. et de la North Kalgoorlie Limited. Ces entreprises estiment que les réserves de minerais de sulfure de nickel se chiffrent à 1.25 million de tonnes et qu'elles contiennent 3.1 p. 100 de nickel. On creusera des puits pour effectuer des travaux de recherches sous terre. On prévoit que la production initiale de minerai atteindra 10,000 tonnes par mois—Melbourne.

Grundig accroît sa production au Portugal

La société allemande Grundig se propose de porter la capacité de production quotidienne de son usine à Braga dans le Nord du Portugal à 1,000 récepteurs radiophoniques à transistors et à 150 téléviseurs. En 1967, première année d'exploitation de l'usine, la production de ces deux articles a atteint 250,000 unités. Le marché portugais absorbe, à l'heure actuelle, 10 p. 100 de la production; le reste est exporté vers 26 pays. La plus grande partie de l'augmentation de la production sera destinée à l'exportation—Lisbonne.

Exportations de café sans précédent au Brésil

Au cours de la période de juillet 1967 à juin 1968, les exportations brésiliennes de café brut et de café traité ont atteint 19 millions de sacs, soit la quantité la plus considérable qui ait été exportée depuis 1900. Cela représente environ 782 millions de dollars des É.-U. en devises étrangères. En juin 1968, on a exporté 1.5 million de sacs de café—Rio de Janeiro.

Fabrication d'engrais synthétiques en Argentine

Une usine argentine fabrique présentement des engrais artificiels azotés grâce au traitement de gaz naturel. Sa capacité de production annuelle d'urée est de 55,000 tonnes et celle de sulfate d'ammoniaque de 50,000 tonnes—Buenos Aires.

Le cupronickel remplace l'argent dans les pièces de monnaie suisses

En raison de l'augmentation du prix de l'argent, les pièces suisses de 50 centimes, d'un franc et de deux francs présentement en circulation sont remplacées par des pièces en alliage de cupronickel. Les flans de la monnaie sont fabriqués en Suisse. Le Canada est depuis longtemps un important fournisseur de cuivre et de nickel, métaux qui servent à la fabrication de l'alliage—Berne.

Nouveau centre de congrès pour Los Angeles

La construction d'un centre de congrès d'une valeur de 38.5 millions de dollars a débuté à Los Angeles en septembre. Le centre sera doté d'une aire d'exposition de 250,000 pieds carrés et pourra asseoir 6,000 personnes; le terrain de stationnement pourra recevoir

4,000 voitures et 100 camions. La date d'achèvement n'a pas été annoncée mais on a déjà fait des réservations pour le printemps de 1971—Los Angeles.

Un ensemble de circuit intégré coûterait un dollar?

En 1972, le prix moyen de vente d'un bloc de circuit intégré serait d'un dollar, selon la Division des semi-conducteurs de la Motorola. Ce service s'accroît à un rythme rapide. Un rajout de 175,000 carrés sera construit à Mesa, Arizona; deux immeubles ont été loués à Tempe, Arizona; une usine de 40,000 pieds carrés pour la fabrication de semi-conducteurs sera construite à Guadalajara, au Mexique, et l'usine de Nogales au Mexique sera agrandie—Los Angeles.

Construction d'une usine d'alumine en Sardaigne

Euroallumina Spa entreprendra cette année en Sardaigne la construction d'une usine d'alumine d'une valeur de 91 millions de dollars. La réalisation complète du projet nécessitera quinze années mais la production commencera dès 1970—Rome.

Le Japon construit au Portugal une usine pour traiter les plantes marines

Une entreprise conjointe portugaise-japonaise, UNI-ALGAS, a construit une usine extrêmement moderne au coût de 5 millions de dollars au sud de Lisbonne. On y traitera des herbes marines—Lisbonne.

L'industrie suisse de la pâte à bois fait face à une concurrence acharnée

La concurrence des partenaires de l'AELE, dont le coût de production est de 25 p. 100 moins élevé qu'en Suisse, a exercé une influence défavorable sur la production suisse de pâte à bois. La part du Canada sur le marché suisse de la cellulose a également diminué. La pâte à bois en provenance des pays membres de l'AELE est admise en franchise en Suisse—Berne.

Le service de transport aérien est très actif au Portugal

Le nombre de passagers voyageant par TAP s'est accru de 23 p. 100 en 1967 et a ainsi dépassé le demi-million. La ligne aérienne portugaise a fait l'acquisition de deux autres avions à réaction, soit un Boeing 707 et un Boeing 727—Lisbonne.

Fabrication de moissonneuses-batteuses sous licence au Brésil

La société Industrial Sta. Matilde S/A de Rio de Janeiro fabriquera des moissonneuses-batteuses automobiles, modèle Case 960, en vertu d'une licence que lui a accordée la J. I. Case Company de Racine, Wisconsin—Rio de Janeiro.

Malte entreprend de résoudre ses problèmes

■ Malte a fait des progrès considérables sur le plan économique depuis que la Grande-Bretagne lui a rendu l'arsenal qu'elle y exploitait et en a retiré progressivement ses troupes. Il en est résulté une baisse de revenus maltais en devises, qui sont tombés de 30 millions à 13 millions de livres sterling par an.

Il y a huit ans environ, l'arsenal a été converti en une exploitation commerciale; l'activité de cette entreprise privée était en plein essor lorsque le conflit israélo-arabe de 1967 a fermé le canal de Suez et détourné la route du trafic maritime. Pour éviter une forte réduction de l'emploi (la main-d'œuvre aux chantiers de construction navale est d'environ 5,000 hommes, soit presque 5 p. 100 de l'effectif de l'île), le gouvernement a fait de l'arsenal une entreprise étatisée et subventionnée. Il a pris des dispositions pour remédier aux effets de la fermeture du canal de Suez et trouver de nouveaux clients; ainsi, un navire soviétique, le premier, a été réparé aux cales sèches de Malte, mais à longue échéance, il n'y a pas de solution en vue.

Le déficit de la balance commerciale

—Malte a toujours accusé un déficit à la balance commerciale; en 1967, les exportations maltaises ont atteint un total de 9.9 millions de livres sterling tandis que les importations se sont chiffrées à 40.5 millions de livres. Ce déficit de 30.6 millions de livres représente 60 p. 100 du produit national brut de l'île. Précédemment, les dépenses britanniques et les revenus de l'arsenal contrebalançaient ce déficit mais actuellement Malte doit chercher de nouvelles sources de devises.

Les importations se composent surtout de produits alimentaires, d'articles ouvrés, de machines et de matériel de transport. La Grande-Bretagne est le principal fournisseur; elle est suivie de l'Italie et des Pays-Bas. Les importations de Grande-Bretagne ont atteint un total de 15.8 millions de livres sterling en 1967.

Malte cherche à remédier à ses difficultés de trois manières, soit en encourageant les industries à s'orienter vers l'exportation, en donnant de l'essor au tourisme et en se dotant d'un port d'entrée en franchise.

Orientation de l'industrie vers l'exportation

—En 1959, le gouvernement a décrété un arrêté dont l'objet est d'encourager le développement industriel. Actuellement, l'application de cet arrêté est en voie de passer à la

New Malta Development Corporation, qui offre des subventions, des prêts et des exonérations d'impôts, l'entrée en franchise des machines industrielles et des matières premières et met à la disposition des industries sérieuses qui ont des perspectives d'exportation et qui désirent s'établir à Malte de nouvelles usines moyennant un loyer nominal. Elle offre également une main-d'œuvre nombreuse et à bon compte (le revenu individuel à Malte est approximativement de 400 dollars par an). Depuis la mise en vigueur de cet arrêté, les exportations ont augmenté de 1 million de livres sterling en 1959 à quelque 10 millions de livres en 1967. Le gouvernement jusqu'ici s'est engagé à accorder des subventions, des prêts et des installations industrielles pour un montant global de quelque 7 millions de livres. La majeure partie de cette somme est assurée par un prêt de 50 millions de livres que le gouvernement britannique lui a consenti pour la période de 1964 à 1974. Ainsi, la Grande-Bretagne exerce toujours un certain contrôle sur les usines offertes aux nouvelles sociétés qui s'établissent dans l'île.

Le tourisme—En 1967, plus de 100,000 touristes se sont rendus à Malte et leurs dépenses ont totalisé quelque 5 millions de livres. L'expansion de ce secteur de l'économie maltaise a été rapide. Tandis qu'en 1962, le nombre de touristes a été estimé à 25,000, on en a compté 76,000 en 1966. L'année dernière on a construit 20 nouveaux hôtels dans l'île, notamment le Sheraton et le Hilton, ce qui a porté à 6,000 le nombre de lits disponibles pour les touristes. Plusieurs de ces hôtels ont été financés par le gouvernement et la plupart, à cause de l'affluence des visiteurs, s'acquittent de leurs versements de remboursement bien avant l'échéance. On prévoit que d'autres hôtels vont encore être construits et que le total des lits disponibles pour les touristes sera de 13,500 en 1972.

Services de port franc—Pendant trois années, on a effectué des recherches et des études en vue de l'aménagement d'une zone de libre-échange. Ces recherches ont abouti à un résultat positif: la formation d'une société d'exploitation, Medport Limited, à la fin de 1967. M. Robert B. Anderson, qui était précédemment le secrétaire du Trésor des États-Unis,

en sera le président et, entre autres commettants, citons la *Hambros Bank* et la *Stevedore Company Quick Despatch* (qui est la plus importante société de manipulation de containers et de marchandises en vrac à Rotterdam). Medport a reçu une déclaration d'intention du gouvernement de Malte et travaille en ce moment à établir la preuve de la viabilité de ce projet.

Autres démarches—Le gouvernement maltais a également créé une banque centrale ainsi que le *Malta Export Guarantees Department*, qui est une réplique du *British Export Credits Guarantees Department*. Bien qu'il assure les crédits à l'exportation, le *MEGD* ne s'occupe pas de financer les exportations pour le moment.

Perspectives pour les exportateurs canadiens

—Ces dernières années, les ventes de blé canadien à Malte ont diminué à cause de la concurrence de l'Australie mais, parallèlement, nos exportations de produits alimentaires et d'articles ouvrés se sont considérablement accrues. En 1967, nos exportations de blé à Malte se sont chiffrées à 1.2 million de dollars, soit \$285,928 de moins qu'en 1966. Cependant, les exportations de denrées alimentaires ont atteint le total de \$24,458 en 1967, c'est-à-dire \$8,946 de plus qu'en 1966 et les ventes de machines à laver ont passé de \$5,468 en 1966 à \$11,846 en 1967. Les produits d'origine nord-américaine sont très appréciés par les Maltais et le Canada bénéficie des avantages du tarif préférentiel du Commonwealth. Néanmoins, les expéditions canadiennes doivent être transbordées dans un port britannique ou dans un port italien et le marché maltais est évidemment peu étendu et attentif aux prix. Les exportateurs canadiens peuvent se renseigner sur les possibilités de vente de leurs produits à Malte en écrivant au Conseiller commercial du Canada à Rome et en lui envoyant des brochures descriptives, avec les prix c.a.f. Parmi les produits qui peuvent se vendre sur ce marché actuellement, citons les encadrements de fenêtres, en aluminium, divers appareils ménagers, des batteries de cuisine et toute une gamme de biens de consommation.

Pour l'avenir, les entreprises canadiennes qui désirent exporter dans la région de la Méditerranée feraient bien de se tenir au courant de l'évolution du port franc de Malte et, entre-temps, ils peuvent déjà nouer des relations avec des sociétés commerciales de bonne réputation.

—D. T. WISMER, Secrétaire commercial adjoint à Rome

A quoi s'intéresse-t-on

"...UNE ADDITION
PRÉCIEUSE À TOUTE
BIBLIOTHÈQUE DE MAISONS
D'AFFAIRES."

STEEL COMPANY OF CANADA LIMITED

"...EMBRASSE TOUS LES FAITS
ESSENTIELS À LA VIE DE L'EXPORTATEUR.
CHAQUE SUJET EST TRAITÉ PAR UNE PERSONNE
ACTIVEMENT ENGAGÉE DANS CE CHAMP D'ACTION.
CE N'EST PAS UN MANUEL THÉORIQUE, MAIS BIEN
L'ABC DE L'EXPORTATEUR."

FORUM DU COMMERCE INTERNATIONAL, GATT

dans le milieu des affaires

"...RÉPOND À PLUSIEURS
QUESTIONS DES EXPORTATEURS DE
N'IMPORTE QUEL PAYS... A ÉTÉ
CHOISI PAR GATT POUR DISTRIBUTION
MONDIALE."

"BUSINESS ABROAD", NEW YORK

"...AUX AGENTS DE STIMULATION DU COMMERCE
À L'ÉTRANGER QUI SONGENT À OUVRIR UN
MARCHÉ, OU QUI L'ONT DÉJÀ OUVERT, LES
RENSEIGNEMENTS SONT DONNÉS DANS UN
LANGAGE FACILE QUI N'A RIEN DU MANUEL
SCOLAIRE."

"SALES PROMOTION"

A la conquête des Marchés du monde

Le nouveau manuel des exportateurs

Soyez dans l'vent . . . commandez votre copie chez l'Imprimeur de la Reine à Ottawa ou dans ses librairies à Halifax, Montréal, Ottawa, Winnipeg et Vancouver

Édition brochée \$2.50

Édition reliée \$4.50

In English a