

FÉVRIER 1968

COMMERCE EXTÉRIEUR

MINISTÈRE DU COMMERCE, OTTAWA



Notre bureau de Dallas vous aidera à vendre dans le Sud-Ouest

COMMERCE EXTERIEUR

OTTAWA, février 1968

Vol. 119 N° 2

COUVERTURE: Au premier plan se trouve le Dallas Market Center qui comprend cinq édifices dont le plus récent, l'Apparel Mart, que l'on voit en avant. Le nombre de voitures stationnées laisse entrevoir l'importance de la demande dans une partie seulement des États du Sud-Ouest. Vous trouverez de plus amples renseignements sur la région et les achats qui y sont effectués de la page 2 à la page 12.

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

L'hon. ROBERT H. WINTERS, ministre;

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

O. MARY HILL, rédactrice

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

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

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

Tous droits réservés

Notre bureau de Dallas vous aidera à vendre dans le Sud-Ouest 2

Le ministre du Commerce s'est rendu à Dallas (Texas) en avion vers la fin de janvier pour y présider l'ouverture officielle du dernier bureau du Service des délégués commerciaux. Le territoire desservi couvre cinq États.

Le Texas 5

Principal marché du Sud-Ouest

L'Arkansas 7

Coton, pétrole, poulets à rôtir, bauxite

L'Oklahoma 8

Produits agricoles, pétrole et gaz naturel, matériaux de construction

Le Nouveau-Mexique 10

Bestiaux, coton, pétrole, recherche atomique

Le Kansas 11

Blé, sorgho, pétrole et matériel de transport

Notre programme de foires pour 1968 et 1969 15

Nous vous conseillons de retirer et de conserver la section centrale du présent numéro qui renferme une liste complète des foires auxquelles le Canada se propose de participer cette année de même qu'une liste plus courte de celles qui figureront à notre programme de 1969.

N'oubliez pas l'Irlande 30

Au lieu de simplement survoler l'Irlande lorsque vous êtes en route vers d'autres marchés, arrêtez-vous et faites des affaires avec les Irlandais. D'autres Canadiens l'ont fait (voir page 31) et sont partis avec un carnet de commandes bien garni.

Promotion de la recherche sur le zinc et le plomb 4

Prêt à Formose pour son système de communications 9

Avez-vous des relations d'affaires avec des sociétés allemandes? 13

Notre bras droit à Rio 24

Au comptoir du livre 26

Le transport par containers: Manchester 27

L'industrie du tabac en Argentine 29

Enquêtes sur certains produits

Matériel d'exploitation forestière—Afrique du Sud 34

Denrées alimentaires—Norvège 35

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger 37

Renseignements concernant le marché: Belgique 40

Notre bureau de Dallas

vous aidera à vendre dans le Sud-Ouest

Le mois dernier avait lieu l'ouverture officielle d'un consulat et bureau commercial du Canada à Dallas, au Texas.

Le présent article et les cinq articles suivants décrivent l'activité économique et les possibilités de commerce dans chacun des cinq États desservis par ce nouveau poste.



M. C. M. FORSYTH-SMITH
*Consul et délégué commercial
Dallas*

minons brièvement l'économie du Sud-Ouest.

Les minéraux, soutien de l'économie

Le pétrole et le gaz naturel sont toujours le soutien économique du Sud-Ouest, qui contribue pour près de 70 p. 100 au total de la production intérieure de pétrole et 81 p. 100 à la production de gaz naturel. Le Texas produit à lui seul 35 p. 100 du pétrole américain et il est au premier rang des États pour la production de gaz naturel. L'Oklahoma se classe quatrième pour la production de pétrole et troisième pour celle du gaz naturel. En effet, le pétrole est au premier rang des minéraux pour la valeur de la production dans les cinq États; le gaz naturel est au deuxième rang dans tous les États sauf l'Arkansas et le Nouveau-Mexique.

Parmi les autres minéraux produits dans cette région, la chaux, le zinc et le plomb sont abondants. Le Nouveau-Mexique vient en tête pour la production d'uranium et compte pour 90 p. 100 dans celle de la potasse. Le Texas a produit à lui seul le quart des minéraux extraits aux États-Unis en 1965, évalué à 4.68 milliards de dollars.

Que signifient tous ces chiffres? Les cinq États en cause représentent le plus grand marché du pays pour les



M. JOHN A. LANGLEY
*Vice-Consul et
délégué commercial adjoint*

POURQUOI le gouvernement canadien a-t-il ouvert un bureau commercial à Dallas? Quel intérêt y avez-vous à titre de commerçant canadien? Il est possible que les exportateurs et les aspirants à l'exportation se soient posé ces deux questions lorsqu'ils ont appris récemment qu'un nouveau consulat et bureau commercial s'était ouvert dans le Sud-Ouest des États-Unis. Si la pensée de cinq États renfermant une population à peu près égale à celle du Canada dans une région qui n'a que 15 p. 100 de l'étendue du Canada et touchant un revenu annuel qui dépasse de 17 p. 100 celui du Canadien stimule votre sens du profit, lisez ce qui suit:

«Marché du Sud-Ouest» désigne en général le Texas, le Nouveau-Mexique, l'Oklahoma, l'Arkansas, le Kansas et la partie nord de la Louisiane. Les quelque 20 millions de gens qui habitent les cinq premiers États ont touché en 1965 un revenu personnel de 42.1 milliards de dollars, dont 24.5 milliards ont été dépensés à l'échelon de la vente au détail. Comment gagnent-ils cet argent et, ce qui est plus important, où le dépensent-ils? Exa-



M. FRANK M. WEBB
Agent commercial

entreprises canadiennes intéressées à vendre du matériel, de l'équipement ou des services à l'industrie du pétrole et du gaz naturel ou au secteur de l'extraction des minéraux.

L'agriculture aussi est essentielle

Le nom Texas évoquait jusqu'à ces derniers temps des puits jaillissants de pétrole et des troupeaux de bovins. Il n'est pas étonnant que les éleveurs de bovins soient probablement la ressource la mieux connue de cet État étant donné que 10 p. 100 des bovins des États-Unis paissent dans ses plaines. Mais beaucoup ignorent le fait qu'il y a deux fois autant de moutons au Texas qu'au Wyoming, qui est au deuxième rang dans cette catégorie. On récolte plus de coton au Texas que dans tout autre État (5,565,000 balles en 1965) et l'on y cultive plus de sorgho. Le coton est aussi la principale culture au Nouveau-Mexique et en Arkansas, mais le blé est en relief dans l'Oklahoma et le Kansas. Le Kansas est peut-être grand producteur de maïs au mois d'août, mais la valeur de sa production de blé dépasse d'une bonne marge celle de tous les autres États. Parmi les autres cultures importantes dans ce territoire, signalons le foin et le sorgho, qu'on cultive surtout dans l'Arkansas. Les fabricants canadiens d'instruments agricoles et de matériel connexe qui ne sont pas déjà établis

dans cette région feraient bien d'examiner minutieusement les débouchés de ce territoire.

Produits forestiers

Le Texas, l'Arkansas et le Nouveau-Mexique occupent tous un rang assez élevé par rapport aux autres États pour le nombre d'acres de boisés, mais l'Arkansas seulement renferme une étendue exploitable considérable. Le Sud-Ouest, notamment l'Oklahoma et le Texas, constitue donc un grand marché pour la pâte, le papier et le bois d'œuvre canadiens. Les expéditions de papier journal du Canada au Texas étaient au premier rang des importations absorbées par cet État en 1966, ayant dépassé 9 millions de dollars des É.-U. Pendant le seul mois d'avril 1967, les ventes de bois d'œuvre ont approché 1½ million de dollars. Parmi les principales essences, il faut relever le cèdre de l'Ouest (bardeaux et revêtements), le sapin de Douglas, la pruche et l'épinette blanche de l'Ouest; certaines essences de bois dur commencent à prendre pied sur le marché local. Beaucoup de nouveaux groupes d'habitations, surtout dans l'Oklahoma, recourent fortement aux bardeaux, aux clôtures et aux revêtements en bois, et le marché potentiel pour les fournisseurs de ces produits augmente rapidement. Par suite des réductions tarifaires du Kennedy Round, dont

bénéficient presque tous ces produits, les fournisseurs canadiens auraient tout lieu de redoubler d'efforts.

Fabrication

Le rythme d'expansion de l'emploi en fabrication dans le Sud-Ouest est plus de trois fois celui de l'ensemble des États-Unis. Quelque 21,000 fabricants employant environ 880,000 ouvriers sont établis dans les cinq États en cause; ils fabriquent des produits électroniques, du matériel aéronautique et spatial, des textiles, des produits chimiques, du caoutchouc et des plastiques, des articles en cuir et une gamme étendue d'autres marchandises.

Les industries électroniques, aéronautiques et spatiales, concentrées surtout dans la région de Dallas—Fort Worth, sont probablement les mieux connues du territoire. Les entreprises géantes telles que Texas Instruments, Ling-Temco-Vaugh, Collins Radio, General Dynamics, Dresser Industries et Bell Helicopter y ont toutes leur siège social et ont joué un grand rôle dans l'expansion des deux villes. Les raffineries de pétrole, la transmission par pipe-line et les industries dominantes sont surtout concentrées à Houston. Les sociétés Beech, Boeing, Cessna et Lear contribuent à faire de Wichita (Kansas) la troisième ville des États-Unis pour l'emploi dans l'industrie aéronautique. Douglas et



Dans cette immense salle des ventes de Dallas, on expose des produits qui seront vendus au détail aux deux millions de consommateurs qui demeurent dans un rayon de 50 milles. La qualité, l'apparence et l'emballage jouent un rôle important.

North American Aviation ont toutes deux de grandes usines à Tulsa (Oklahoma) et n'oublions pas le fameux centre des vaisseaux spatiaux pourvus d'équipages à Houston.

Les fournisseurs canadiens qui peuvent soumissionner pour les contrats militaires grâce à l'Accord canado-américain sur le partage de la production de défense devraient surveiller de près les adjudications de contrats directs à ces grands producteurs. Les fournisseurs dans les industries électroniques, aéronautiques et spatiales et autres peuvent escompter dans cette région des possibilités croissantes pour la vente de leurs produits.

Grandes ventes au détail

Les 20 millions d'habitants dans ce territoire ne sont pas seulement des gens à revenus élevés mais également des gens qui dépensent beaucoup. Le chiffre estimatif des ventes au détail en 1965, soit quelque 26.4 milliards de dollars canadiens, dépassait les ventes au détail réalisées au Canada au cours de la même période, lesquelles n'atteignaient que 21.6 milliards. Bien que ces deux nombres proviennent de sources différentes et que la comparaison risque d'être inexacte, le montant des dépenses dans le Sud-Ouest dépasse tout de même de quelque 22 p. 100 le total des achats au détail pour le Canada tout entier.

Le marché de détail dans le Sud-Ouest est soucieux de la mode et les goûts y sont raffinés. On y trouve plusieurs excellents magasins, y compris bien entendu l'établissement Neiman-Marcus de renommée mondiale, où l'on a déjà vendu des avions pour Monsieur et pour Madame et des chameaux vivants. Nombre d'importations provenant d'Europe ou d'Extrême-Orient se vendent bien dans cette région et il n'y a pas de raison qui empêcherait les produits canadiens de retenir l'attention des consommateurs. Parmi les articles les plus chers, le prix n'est pas toujours le grand facteur; la qualité, l'apparence et l'emballage jouent un rôle important.

Les banques et les sociétés d'assurance sont des aspects importants de la vie économique du Sud-Ouest. A preuve, quatre banques à charte du Canada ont des représentants permanents au Texas: la Banque de com-

merce canadienne impériale, la Banque de Montréal, la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque royale du Canada. Cinq sociétés d'assurance du Canada ont des bureaux actifs dans cette région.

Transport

Le transport ne pose pas de problème dans le Sud-Ouest: on y compte 1,500 aéroports privés et publics desservis par 14 lignes aériennes commerciales, nationales et internationales, 140 sociétés de camionnage, 61 sociétés ferroviaires et le troisième grand port en eau profonde des États-Unis.

L'été dernier, American Airlines inaugurerait le premier service direct entre Dallas et Toronto; ses avions franchissent la distance en quatre heures 56 minutes en faisant escale à Chicago. Voici la durée des vols directs à partir de Dallas: Seattle, 3 heures 32 minutes; Chicago, 1 heure 55 minutes; Detroit, 3 heures 29 minutes; New York, 2 heures 55 minutes. Les hommes d'affaires canadiens peuvent établir de bonnes correspondances pour ces villes et atteindre Dallas en quatre ou cinq heures. Eastern Airlines offre un service direct entre Montréal et Houston.

Les communications ferroviaires et routières avec le Canada sont nombreuses; le Canadien-Pacifique et le Canadien-National ont tous deux des bureaux au Texas qui s'occupent surtout de solliciter des commandes pour le transport des marchandises. Voilà qui reflète l'importance du mouvement des marchandises sur une grande échelle.

Houston et Galveston ont des installations modernes pour le transport maritime et le projet du fleuve Trinity, évalué à plusieurs millions de dollars, établira une voie navigable jusqu'au golfe du Mexique. Il s'agit de draguer le fleuve entre Houston et la région de Dallas—Fort Worth.

En résumé, les cinq États: Texas, Oklahoma, Kansas, Nouveau-Mexique et Arkansas sont orientés vers l'extérieur, progressent rapidement et constituent un marché prospère qu'un grand nombre de sociétés canadiennes n'ont pas encore exploité. Les expéditions de diverses matières premières, notamment le minerai de fer du Canada, ont été considérables et sem-

blent être à la hausse. Les biens de consommation du Canada, tels que les denrées alimentaires, les boissons, les appareils ménagers et les vêtements, se vendent bien ici mais la quantité écoulée est une faible partie du potentiel. L'évolution de la structure industrielle, qui a donné aux industries évoluées la préséance sur les industries traditionnelles du pétrole et du gaz, offre des possibilités presque infinies pour les matières premières, les demi-produits et les éléments.

Le nouveau consulat du Canada à Dallas, au cœur géographique, financier et commercial du Sud-Ouest, établit un lien direct avec ce grand marché potentiel. Pourquoi ne pas avoir recours à ses services?

Promotion de la recherche sur le zinc et le plomb

L'ORGANISME de Recherche internationale sur le zinc et le plomb a tenu pour la première fois sa réunion annuelle au Canada. Un Canadien, M. A. O. Wolff, vice-président de la recherche et du développement à Cominco Ltd., présidait les séances. Les 26 sociétés membres qui représentent neuf pays assurent 50 p. 100 de la production de zinc et de plomb dans le monde libre. Le Canada est le plus grand producteur de zinc et il se classe au troisième rang pour le plomb.

Certains projets de recherche annoncés par ILZRO comprennent la mise au point d'une barre de renforcement galvanisée pour le béton, des méthodes nouvelles et plus économiques de polissage et de placage, des pièces de zinc coulé sous pression pour automobiles, des procédés de recouvrement anodique, de nouveaux alliages et des travaux sur un système d'extrusion du zinc.

En ce qui concerne le plomb, on a accompli des progrès importants en vue de la réalisation d'un composé pour vaincre la schistosomiase, maladie tropicale, et d'un revêtement pour protéger les structures de bois des ports contre les insectes térébrants marins. Il existe aussi un programme permanent visant le perfectionnement des accumulateurs. L'accumulateur à l'acide et au plomb n'a pas son pareil en ce qui a trait aux aspects démarrage et allumage des voitures à essence et des améliorations supplémentaires lui permettront à coup sûr de devenir au moins partie d'un système pour les automobiles fonctionnant à l'électricité. ●

Le Texas

principal marché du Sud-Ouest

M. JOHN A. LANGLEY, *vice-consul et délégué commercial adjoint, Dallas*

IL EST GRAND TEMPS que les Canadiens révisent leur conception du Texas. Les cow-boys munis de pistolets à six coups et les animaux errants ont peut-être parcouru jadis sa prairie mais le Texas compte aujourd'hui plus de bateaux de plaisance (207,000) que de chevaux (197,000) et Dallas est un des trois grands centres de la mode aux États-Unis. Cet État opulent étonne bien des gens de l'extérieur par le degré de perfectionnement de son industrie, de son commerce, de son activité scientifique et artistique. Grâce à son rythme d'expansion qui ne le cède qu'à celui de la Californie et de New York, le Texas présente des débouchés que les Canadiens pourraient exploiter davantage. Un coup d'œil sur la structure économique de cet État suggérera peut-être quelques avenues dignes de sondage.

Minéraux—Le sol du Texas abonde en ressources. Il recèle une grande variété de matières premières requises par l'industrie et les fabricants canadiens de matériel d'exploitation minière devraient examiner ce secteur lucratif de l'économie du Texas. Cet État est en effet au premier rang pour la production du pétrole et du gaz ainsi que pour la production totale de ciment, de chaux, d'argile, de pierre, de sable et de gravier. Des

gisements de lignite, d'uranium, d'asphalte, de fer, de cuivre, de mercure, de plomb, d'argent et de spathfluor sont en voie d'exploitation ou d'exploration. Trente-cinq genres de minéraux à part du pétrole et du gaz sont produits sur une échelle commerciale. Parmi les autres grandes ressources, relevons le soufre, le sel, le gypse, la pumicite, le charbon, la dolomite, le sable quartzueux, le manganèse, le granit, le graphite et le talc.

Agriculture—Les sociétés canadiennes qui vendent des instruments agricoles et de la quincaillerie devraient se rendre compte que le Texas est au premier rang des États pour la production du coton, de la laine, du mohair et du riz. En 1966, ses pâturages ont entretenu plus de 10.5 millions de bovins. Le Texas récolte aussi

de fortes quantités de blé, d'avoine, de maïs, de pamplemousses, d'oranges, d'arachides, de pacanes, de pêches et de roses.

Produits forestiers—On estime que les forêts du Texas couvrent 25 millions d'acres, mais l'exploitation locale des ressources forestières n'a débuté que récemment. Depuis trois ans, plusieurs usines de contre-plaqué ont démarré dans l'Est du Texas et trois nouvelles usines de pâte et de papier journal se sont mises en marche, une à Lufkin et deux autres à Houston. Une grande société canadienne annonçait récemment la construction d'une usine de papier journal évaluée à plusieurs millions de dollars, qui sera exploitée en participation.

Fabrication—La gamme des produits fabriqués est étendue et diversifiée;

Sur cette photo du port actif de Houston, on voit des cargos qui attendent le chargement et, à l'arrière-plan, les usines et les réservoirs des grandes industries pétrolières et pétrochimiques.



La région des cinq États du Midwest

	Texas	Oklahoma	Arkansas	Kansas	Nouveau-Mexique	Total
Superficie (milles carrés).....	267,339	69,919	53,104	82,264	121,666	594,292
Population estimative, 1965 (millions).....	10.6	2.5	2.0	2.2	1.0	18.3
Revenu personnel, 1965 (millions de dollars des É.-U.).....	24,751	5,552	3,490	6,014	2,292	42,099
Revenu per capita estimatif, 1965 (dollars des É.-U.).....	2,338	2,289	1,845	2,639	2,193	
Ventes au détail, 1965 (millions de dollars des É.-U.).....	14,628	3,196	2,244	3,175	1,287	24,540
Emploi en fabrication, 1963 (milliers d'employés).....	509	97	114	114	15	849
Production minière, 1964 (millions de dollars des É.-U.).....	4,533	881	175	513	720	6,822

les fabricants ont cultivé des marchés intérieurs et extérieurs de plus en plus lucratifs. L'industrie chimique, notamment la pétrochimie, est le plus grand secteur individuel de l'État, suivie de l'électronique et des produits aéronautiques et spatiaux, des textiles, du caoutchouc et des plastiques et des denrées alimentaires. Les produits tels que les appareils de climatisation pour automobiles et les bateaux de plaisance partagent le premier plan des exportations avec le pétrole, le matériel électronique et le coton. Les fabricants de denrées alimentaires ont de plus en plus besoin de matières premières importées.

Transport—A l'entrepreneur canadien qui s'intéresse au commerce international, le Texas offre une situation stratégique et d'excellents services de transport. Au début des années 1970, la région Dallas-Fort Worth sera dotée d'un nouvel aéroport international, qui serait le plus grand du monde. Cette partie du Texas, qu'atteignent en moins de trois heures et demie les avions en provenance de Montréal ou de Vancouver, est desservie par 12 lignes aériennes nationales et internationales. Dix autres lignes internationales ont établi au Texas leurs bureaux de vente et de service. Aux transports aériens s'ajoutent les grands chemins de fer et les entreprises de camionnage qui offrent un service excellent.

Commerce mondial—Se classant parmi les grands producteurs de pétrole du monde, le Texas échange constamment du personnel, des idées et des services avec les autres pays qui s'adonnent à l'exploitation, à la pro-

duction et à la commercialisation du pétrole et du gaz. Les Texans semblent être de plus fervents globe-trotters que nombre de leurs compatriotes des autres régions des États-Unis. En conséquence, les gouvernements étrangers ont établi au Texas au moins 35 consulats et bureaux commerciaux; des services entreprenants de commerce extérieur se sont multipliés au sein des Chambres de commerce, les encaissements de droits de douane ont augmenté constamment et des services internationaux ont pris naissance dans les grandes banques. Un plus grand nombre d'hommes d'affaires canadiens devraient se mêler aux légions de commerçants étrangers qui visitent le «Lone Star State».

Villes—Voici quelques faits saillants sur les principales villes du Texas de nature à aider les entrepreneurs canadiens dans le commerce et l'industrie.

Houston est la ville la plus grande et la plus dynamique du Sud; elle compte plus de 1.7 million d'habitants, ce qui la classe au sixième rang des villes américaines. C'est le centre de l'industrie géante du pétrole et de la pétrochimie. Son port est le deuxième aux États-Unis pour le poids total des cargaisons manutentionnées et le troisième en eau profonde. Houston est au premier rang pour le raffinage du pétrole, la transmission par pipe line et la fabrication du matériel pétrolier. Elle se classe quinzième pour le commerce au détail et dixième parmi les marchés de fabrication pour les grandes sociétés. La NASA y a son centre pour les vaisseaux spatiaux pourvus d'équipages,

lequel dirige tous les vols spatiaux avec équipages aux États-Unis.

Dallas-Fort Worth passe pour une région commerciale intégrée puisque seulement 28 milles séparent ces deux villes. Cette zone renferme la plus forte concentration de population non littorale aux États-Unis et constitue le 11^e grand marché au pays, groupant dans un rayon de 50 milles plus de deux millions de consommateurs dont le pouvoir d'achat dépasse 4.5 milliards de dollars par an. Cette région se classe onzième aux États-Unis pour l'emploi en fabrication, huitième pour les dépôts bancaires, dixième pour les ventes en gros et au détail. L'économie diversifiée comprend l'agriculture, le pétrole, l'électronique, l'assurance et les banques. Quelque 683 sociétés y ont établi leur siège et 473 d'entre elles ont un actif d'un million de dollars ou plus.

San Antonio est la troisième grande zone métropolitaine du Texas, ayant une population de 797,000 âmes. Grâce à ses 850 usines de fabrication, l'emploi n'a cessé d'augmenter depuis 1963, surtout dans l'industrie alimentaire, la confection et les produits finis, l'imprimerie, les maisons d'édition, la fabrication de la pierre, de l'argile et du verre. En avril 1968, cette ville célébrera son 250^e anniversaire en inaugurant Hemis Fair 68, la première «Foire des Amériques». Cette foire attirerait dit-on, plus de 7.5 millions de visiteurs; le terrain aura une superficie de 100 acres. Le Canada participera à cette manifestation avec un pavillon typique.

El Paso est la ville la plus à l'ouest du Texas et la quatrième en fait

d'importance, ayant 356,000 âmes. Le domaine de la fabrication comprend les fonderies de minerai, les raffineries de pétrole, les usines de cuivre et les grandes usines de confection ainsi que les installations régionales de gaz et d'électricité. C'est un centre progressif pour le coton, les bestiaux et la provende.

Parmi les autres villes du Texas dont la population atteint ou dépasse 100,000 âmes, relevons: Austin (capi-

tales de l'État, agriculture et commerce), Amarillo (agriculture et fabrication), Wichita Falls (pétrole et agriculture), Waco (agriculture, commerce et fabrication), Lubbock (coton, blé et bovins), Corpus Christi (agriculture, conserveries et fabrication), Beaumont/Port Arthur (pétrochimie, raffineries).

Renfermant près de la moitié de la population du Sud-Ouest, le Texas représente sans doute le principal

marché de cette région. Les domaines les plus attrayants pour l'exportateur canadien sont probablement l'électronique, les centres aéronautiques et spatiaux, le pétrole et le gaz, l'agriculture, les produits forestiers, l'exploitation des minéraux et les biens de consommation pour la vente au détail. Le Texas pourrait offrir en outre aux sociétés et aux particuliers entreprenants du Canada des possibilités d'investissement rentables. ●

L'Arkansas

coton, pétrole, poulets à rotir, bauxite

M. JOHN A. LANGLEY,

Vice-consul et délégué commercial adjoint à Dallas.

L'ARKANSAS a été le troisième État à l'ouest du Mississippi à entrer dans l'Union, après la Louisiane et le Missouri. De petites maisons de pionnier et de grandes plantations en firent bientôt une importante région agricole. L'agriculture joue toujours un rôle important dans l'économie de cet État, mais le revenu manufacturier a dépassé au début des années 1960 le revenu agricole, indice infaillible du progrès économique. Aujourd'hui, avec une population de 1,960,000 âmes, l'Arkansas jouit d'une expansion rapide. C'est en 1953 que le Corps législatif adoptait officiellement le titre «Land of Opportunity». Avant 1960, trois habitants sur cinq demeuraient dans une région rurale; en 1965, plus de la moitié vivaient dans les zones urbaines. La fabrication et l'agriculture comptent chacune pour près de la moitié de la valeur des biens produits dans l'Arkansas; l'industrie alimentaire constitue le plus grand secteur de fabrication et le coton la culture la plus importante.

Le programme de la rivière Arkansas, évalué à 1.2 milliard de dollars, améliorera la navigation, maîtrisera les inondations et accroîtra la production d'énergie électrique; il comporte

la construction de 19 barrages et écluses dans l'Arkansas et l'Oklahoma. Déjà plus qu'à moitié achevé, cet aménagement stimulera fortement l'économie régionale dès qu'il sera terminé en 1970.

Minéraux—Le pétrole est le minéral le plus important en fait de valeur. On trouve des dépôts de charbon bitumineux dans le bassin de l'Arkansas ainsi que du gaz naturel. Le minéral le plus important est peut-être la bauxite, qui représente 98 p. 100 de la production américaine. Les autres minéraux de l'Arkansas sont la pierre abrasive, l'antimoine, la barytine, la craie, l'argile, les sables quartzeux, le granit, le gypse, le plomb, la lignite, la pierre calcaire, le marbre, la novaculite, les phosphates et le zinc.

Produits forestiers—Les forêts couvrent près de 20 millions d'acres ou près des trois cinquièmes de l'État. Le Nord-Ouest a des forêts de pin doux et de bois dur, le Sud-Ouest a des forêts de loblolly et de pin doux et la plupart des régions dans l'Est de l'État contiennent du bois dur. Parmi les essences communes se trouvent plusieurs variétés de frêne, de tilleul d'Amérique, de marronnier, d'orme,

d'aubépine, de noyer d'Amérique, de guy, d'érable, de chêne, de prunier, de merisier et de tilleul.

Agriculture, pêche—Le coton est toujours le principal produit agricole de l'Arkansas. Viennent ensuite les fèves soya, le riz (le tiers du total aux États-Unis), les produits laitiers, les poulets à rotir (l'Arkansas ne le cède qu'à la Georgie pour la production dans cette catégorie), et les bovins. Au troisième plan, mais toujours importants, citons le maïs, les œufs, les porcs, le blé, les dindons, les pêches et les fraises.

En 1965, la valeur du poisson pris dans le Mississippi et ses affluents dépassait \$500,000. L'espèce la plus importante est le buffalo, mais les prises de barbotte, de carpe, de petites tortues et de malachigan représentent aussi une grande valeur marchande.

Fabrication—Au cours des années 1950, la valeur de la fabrication dans l'Arkansas a presque doublé et ce taux de croissance s'est maintenu. Le traitement des denrées alimentaires est la principale industrie. Les forêts de l'État sont la base de la deuxième industrie, qui produit tous les ans un milliard de pieds-planche de bois d'œuvre. Parmi les autres industries de fabrication, signalons les produits chimiques, la métallurgie, les produits de pierre, d'argile et de verre, les meubles et les accessoires.

Transport—L'État est desservi par cinq grands chemins de fer et plusieurs réseaux secondaires et par cinq grandes lignes aériennes. Il comptait, en 1965, 96 aéroports et 5,950 milles de voie ferrée. Ses 921,000 voitures automobiles roulent sur 78,916 milles de voies rurales et municipales.

Villes—**Little Rock**, la capitale, est aussi la plus grande ville de l'Arkansas. La zone métropolitaine renferme une population de 745,000 personnes qui achètent aux magasins de détail et elle est le principal centre du commerce en gros. Parmi les grandes industries de la zone, relevons les produits métalliques, la graine de coton, les produits en bois dur, les montres,

les ampoules électriques, les meubles, le coton, les vêtements, les bicyclettes, les systèmes électroniques, les boîtes, les matériaux de toiture, les bateaux en aluminium et les viandes.

North Little Rock compte 62,500 âmes et se trouve sur l'autre rive du fleuve Arkansas. C'est un centre industriel où dominent les usines ferroviaires.

Forth Smith, qui compte 64,500 habitants, est le centre d'affaires de l'Ouest de l'État et la deuxième ville en fait de population. Son activité est surtout commerciale et industrielle.

Pine Bluff, avec 57,000 âmes, est la quatrième grande ville de l'Ar-

kansas; centre forestier reconnu pour ses produits en bois, elle est aussi un marché de coton et possède de grands parcs à bestiaux.

El Dorado, qui a une population de 25,000 âmes, est le principal centre pétrolier de l'Arkansas.

Si l'Arkansas est un marché beaucoup plus restreint que le Texas ou l'Oklahoma, il offre pourtant des possibilités aux fournisseurs canadiens d'instruments agricoles, de matériel d'exploitation minière et de machines industrielles. Son rythme de croissance devrait créer non seulement de bonnes occasions de vente, mais aussi des possibilités pour la participation aux entreprises industrielles. ●

L'Oklahoma

produits agricoles, pétrole et gaz naturel, matériaux de construction

M. FRANK M. WEBB,
Agent commercial, Dallas

L'OKLAHOMA est un des principaux producteurs de produits alimentaires et pétroliers. Des milliers de puits de pétrole et de gaz naturel couvrent son territoire et des pompes à pétrole fonctionnent même sur la pelouse du Capitole de l'État. Des millions de bovins à la tête blanche destinés à la boucherie paissent sur les plaines salées et sur les collines, et les champs fertiles donnent de grandes récoltes de blé.

L'industrie également est importante: les secteurs de la fabrication et de la transformation figurent avec l'agriculture et l'exploitation minière au nombre des grandes sources de richesse. Des usines s'occupent du raffinage du pétrole, de la préparation des produits agricoles et de la produc-

tion des matériaux de construction, des produits métalliques, du verre et d'une grande variété de produits ouvrés.

L'exploitation de ces vastes ressources a commencé avec les Indiens. Le nom «Oklahoma» est une combinaison de deux mots indiens Choctaw: «Okla» qui signifie les gens et «Homa» qui signifie rouge ou en d'autres termes «terre des Peaux Rouges». En 1889, le gouvernement des États-Unis décida d'ouvrir une grande région dans le Sud-Ouest et le 22 avril de cette même année, la fameuse course pour l'obtention de concessions commença. Vers la fin de l'année, 60,000 colons s'étaient établis dans la région et l'année suivante le Territoire de l'Oklahoma fut constitué. Il fut admis en 1907 comme 46^e État de l'Union.

Depuis lors, la population de l'Oklahoma a presque doublé: de 1.4

million en 1907 elle a été estimée à 2.4 millions d'habitants en 1966. Le recensement de 1960 a montré que 62.9 p. 100 de la population habite dans les centres urbains.

Ressources—La source traditionnelle d'emplois et de revenus est l'agriculture, mais l'Oklahoma a connu des années comme l'année 1958 où les revenus provenant de ressources minérales étaient plus élevés. Une plus grande proportion du revenu agricole provient de l'élevage et de ses produits que des récoltes et le pétrole brut est la principale source de revenu des ressources minérales. L'Oklahoma occupe maintenant le quatrième rang pour sa production de pétrole aux États-Unis. Plus de 5,000 puits de pétrole se trouvent dans un rayon de 60 milles autour d'Oklahoma City et fournissent environ 50 p. 100 de la production totale de l'État. Cette ré-

gion et d'autres vastes champs produisent également du gaz naturel et des produits liquides extraits du gaz naturel. La pierre et le charbon sont d'autres produits minéraux importants que l'on extrait du Centre et du Nord-Est de l'État. Le zinc, le plomb, le sable, le gravier et l'argile sont d'autres produits minéraux que l'on trouve dans cette région.

Fabrication—La transformation des denrées alimentaires et des produits dérivés est le principal secteur de fabrication de l'État, suivi par le raffinage du pétrole. Le pétrole et le gaz naturel sont, soit traités pour la consommation locale, soit expédiés à des raffineries et à des clients se trouvant dans d'autres États. Les machines non électriques, les métaux ouvrés et le matériel de transport sont d'autres produits de fabrication de l'Oklahoma.

Agriculture—Le blé est la plus importante culture, surtout dans le Nord de l'État. Les silos de céréales à Enid et en d'autres endroits offrent des silhouettes très marquantes dans l'ensemble du paysage urbain. Le coton est la principale récolte des régions centrales, notamment dans le Sud-Ouest. Le sorgho, récolté dans une certaine mesure pour les graines, est très important dans la partie occidentale de l'État mais le maïs, l'avoine et l'orge sont prépondérants dans la partie orientale. Le sorgho à balais et les pastèques sont des cultures intéressantes dans certaines régions; dans d'autres, les cacahuètes, la luzerne, les fraises et les pacanes représentent des sources importantes de revenus agricoles. D'une façon générale, la culture fruitière et maraîchère n'est pas très développée bien que l'industrie laitière soit importante surtout près des grandes villes.

Transport—L'Oklahoma possède un réseau routier de plus de 104,000 milles dont 67,000 sont des routes pavées. Seize lignes de chemin de fer desservent l'État avec un réseau de 5,700 milles et il y a cinq lignes aériennes commerciales. Les deux principaux aéroports commerciaux sont ceux d'Oklahoma City et de Tulsa; il y a aussi 83 aérodromes publics et 80 terrains d'atterrissage privés. Le projet de la rivière Arkansas, dont la fin des travaux est prévue pour 1970, reliera Oklahoma City et

Tulsa au fleuve Mississippi et au golfe du Mexique et permettra aux navires de haute mer d'atteindre ces régions intérieures.

Villes—**Oklahoma City** est la capitale de l'État et la plus grande ville avec une population totale de 550,000 habitants. Elle doit sa croissance rapide aux gisements importants de pétrole et de gaz naturel qui se trouvent à proximité ainsi qu'aux sols fertiles et à l'élevage d'animaux qui est florissant dans la région. Oklahoma City est également un des principaux centres financiers, commerciaux et industriels de l'État; c'est un marché important et un centre d'expédition. Les industries établies produisent et transforment des produits variés: viande, farine, aliments pour animaux, équipement d'exploitation pétrolière, réservoirs et batteries, avions, bois d'œuvre et autres matériaux de construction, meubles, machines, fer, acier, papier et graines de coton.

Tulsa avec une population de 300,000 habitants est la deuxième ville de l'Oklahoma et est connue comme étant le plus grand centre mondial du pétrole et le carrefour des champs pétrolifères du milieu du continent. Plus de 850 compagnies pétrolières et entreprises dans des domaines connexes ont leurs bureaux dans cette ville et contrôlent ensemble un secteur important de cette industrie non seulement aux États-Unis mais également au Canada et dans le monde entier. Les autres grands secteurs industriels comprennent la construction d'avions et de pièces (Douglas et North American), les machines industrielles, les articles ménagers en métal, le traitement du zinc et du plomb, l'acier moulé, les appareils scientifiques, le verre, les taximètres et les compteurs de stationnement et les montres de veilleurs. La transformation de la viande et des produits laitiers et agricoles est aussi une activité importante.

Lawton, avec une population de 61,697 habitants en 1960, est une ville industrielle dans une région agricole et pétrolifère.

Enid, qui compte 38,859 habitants, est connue comme étant la capitale du blé de l'Oklahoma. Les principales industries sont les meuneries, l'entreposage des céréales et le raffinage du pétrole.

Muskogee, avec une population de 38,059 personnes, est un centre industriel et commercial. On trouve ici des fabriques de machines et des verreries. L'Agence indienne et le réservoir de Fort Gibson se trouvent à proximité et plusieurs genres de légumes sont traités dans les conserveries locales.

Bartlesville (27,893), est le siège social de la Phillips Oil Company. Une autre industrie importante est le traitement des métaux, surtout le zinc.

Les sociétés canadiennes ne devraient pas négliger l'Oklahoma et surtout Oklahoma City et Tulsa en ce qui concerne les exportations, les licences de fabrication, les entreprises de participation et les possibilités d'investissement. Les meilleures perspectives sont dans le domaine de l'équipement nécessaire pour les travaux d'extraction et d'exploitation pétrolière et minière, celui des machines agricoles et des aliments pour bestiaux.



Prêt à Formose pour son système de communications

LA BANQUE MONDIALE vient d'annoncer un prêt de 17 millions de dollars au Directeur général des télécommunications de la république de Chine (Formose). Ce prêt couvrira la majeure partie du change étranger d'un programme de 50 millions de dollars visant à accroître et améliorer le service de téléphone à Formose. Ce programme comprend l'installation de matériel de commutation pour un central téléphonique automatique de 118,000 lignes, avec de nouveaux appareils téléphoniques et installations secondaires; l'établissement d'un système de composition interurbaine automatique entre 11 villes, avec réseaux d'interconnexion automatiques dans trois centres; l'établissement d'un centre de formation aux télécommunications et l'emploi de conseillers en vue de mettre en œuvre l'expansion du système. Tous les contrats financés par le prêt de la Banque Mondiale seront adjugés à la suite d'appels d'offres lancés à l'échelle internationale. Un programme connexe pour l'amélioration des télécommunications est déjà en cours grâce à des fonds en provenance des États-Unis et du Japon. ●

Le Nouveau-Mexique

bestiaux, coton, pétrole, recherche atomique

M. FRANK M. WEBB, *agent commercial, Dallas*

A CAUSE de ses magnifiques paysages et de son histoire, le Nouveau-Mexique est appelé Terre d'Enchantement. Il réunit cimes majestueuses, roc rougeâtre et déserts arides. D'un bout à l'autre de ce beau panorama, on trouve de pittoresques villages indiens, des missions espagnoles et des reliques des anciens troglodytes. Si ces attractions constituent la base d'une industrie touristique prospère, le Nouveau-Mexique n'en progresse pas moins rapidement en population et en développement industriel. Ses 121,000 milles carrés en font le cinquième État en fait d'étendue, après l'Alaska, le Texas, la Californie et le Montana. Il a une population de 1,022,000 âmes.

Recherches—Le Nouveau-Mexique est un des grands centres de recherche atomique et spatiale. Le plus important employeur dans le secteur privé est Sandia Corporation, à Albuquerque. Cette société poursuit des recherches et des études techniques en utilisation de l'énergie nucléaire et produit des pièces pour les réacteurs et les armes atomiques. A Los Alamos, les hommes de science du gouvernement américain travaillent à la propulsion atomique des fusées et, à l'observatoire de Sacramento Peak, des experts étudient les taches solaires en vue de protéger les voyageurs de l'espace contre les radiations. Dans une autre installation du gouvernement près de Las Cruces, des techniciens mettent à l'essai des engins qui doivent atteindre la lune.

Agriculture—Le Nouveau-Mexique est surtout consacré à l'élevage des bestiaux. Plus d'un tiers de la terre appartient à l'État et relève du ministère de l'Agriculture et des ministères de l'Intérieur et de la Défense. On permet aux bovins et aux moutons d'y paître moyennant un droit minime. En 1965, la production agricole était évaluée à 280.4 millions de dollars, soit environ le quart du montant des biens

produits. Les fermes et les ranches, au nombre de quelque 16,000, couvrent 46.3 millions d'acres.

La plus grande source de revenu agricole est la vente des bestiaux. Bien que les troupeaux laitiers ne forment qu'une faible part du total des bovins (1.5 million), le lait est au premier plan des produits agricoles. Les moutons, les agneaux et la laine sont également une grande source de revenu (la moyenne annuelle de moutons et d'agneaux d'élevage est de 1.3 million).

Le coton est la culture la plus importante en fait de valeur, mais on cultive aussi le foin et le sorgho, surtout pour alimenter les bestiaux. Les terres irriguées produisent du blé, du maïs, des cultures maraîchères, des haricots, des patates, de l'orge, des œufs et des pommes.

Ressources naturelles—Le Nouveau-Mexique est bien doté en minéraux naturels; le rendement annuel moyen est évalué à environ 775 millions de dollars. L'industrie du pétrole réclame près de la moitié de ce chiffre, produisant tous les ans quelque 119 millions de barils. L'industrie du gaz naturel, en deuxième place, est tout de même au premier plan pour la production du pétrole et du gaz. Le troisième minéral d'une certaine importance est le sel de potassium (potasse), qui représente quelque 90 p. 100 de la production américaine, soit environ trois millions de tonnes. Le Nouveau-Mexique est également au premier plan pour la production de cuivre et quelque 3.2 millions de tonnes de charbon gras sont extraites tous les ans. Environ la moitié de la production annuelle d'uranium aux États-Unis vient du Nouveau-Mexique (quelque deux millions de tonnes), ce qui le place au premier rang des États producteurs de ce métal. Relevons parmi les autres minéraux le gypse, la perlite, la pierre ponce, le sable et le gravier, la pierre et le zinc. Nous conseillons aux sociétés d'exploitation minière au Canada

d'étudier l'importante croissance du Nouveau-Mexique en production minière.

Fabrication—La fabrication s'est accrue sensiblement après la Deuxième Guerre mondiale. De 1947 à 1966, le total des ouvriers a plus que triplé, les hausses les plus prononcées se produisant dans les industries alimentaires et chimiques. Les maisons d'impression et d'édition constituent la deuxième industrie; le bois d'œuvre et les produits du bois sont au troisième rang. L'État produit quelque 300 millions de pieds-planche de bois par an. Parmi les autres grandes industries se classent celle de la pierre ainsi que des produits d'argile et de verre. Des usines situées à Roxwell, Artesia, Farmington et Hobbs produisent d'importants dérivés du pétrole et du charbon. D'autres fabriquent des matériaux de construction, du ciment, des produits chimiques, des meubles, des machines, des boissons, du matériel électronique, des produits métalliques, des textiles et du matériel de transport.

Transport—L'État a un réseau routier de plus de 66,000 milles, dont quelque 20,000 milles de routes à revêtement dur. La plus grande part du trafic aérien commercial gravite autour d'Albuquerque, desservie par trois grandes lignes aériennes. Quatre chemins de fer principaux desservent l'État qui compte 2,226 milles de voie ferrée.

Villes—Albuquerque est la plus grande ville du Nouveau-Mexique et une des plus dynamiques aux États-Unis. Elle compte maintenant plus de 315,000 âmes et est le centre du commerce, de l'industrie et du transport. La base de Sandia, centre d'armes atomiques, et la base d'aviation de Kirtland, sont à proximité de la ville. Un nouveau projet de détournement des eaux assurerait l'expansion future de cette région. Cet aménagement évalué à 86 millions de dollars comprend trois tunnels sous les Rocheuses pour per-

mettre à l'eau de franchir cette chaîne de montagnes.

Roswell, qui compte 50,000 âmes, est un centre d'agriculture et d'élevage.

Santa Fé, qui compte 38,676 habitants, est la plus ancienne capitale d'État aux États-Unis; c'est un centre de cure et de tourisme.

Las Cruces, qui a 33,500 âmes, est une zone agricole irriguée et s'adonne aussi à l'élevage des bestiaux. Le terrain d'essai White Sands est tout près.

Hobbs, dont la population atteint 38,800, est un centre pétrolier dans une région que dominent les agriculteurs et les éleveurs.

Bien que le Nouveau-Mexique offre moins de possibilités d'échange que les autres États dans le territoire de Dallas, les sociétés canadiennes qui fabriquent du matériel minier, des instruments de précision et des fournitures agricoles, notamment du matériel d'irrigation, devraient certainement en étudier le potentiel. ●

Le Kansas

blé, sorgho, pétrole et matériel de transport

M. C. M. FORSYTH-SMITH, *Consul et délégué commercial, Dallas*

LA PRINCIPALE ressource naturelle du Kansas—population de deux millions et quart d'habitants—est son sol. En fait, environ 90 p. 100 de toute la surface disponible est consacrée à la culture et aux pâturages. Les plaines unies de l'Ouest du Kansas conviennent parfaitement à la culture intensive du blé et tôt en été les vastes champs ressemblent à des mers dorées de grain. Le Kansas est mieux connu comme le «Sunflower State», mais on l'appelle parfois aussi le «Wheat State» et «la corbeille à pain d'Amérique». La récolte se chiffre presque chaque année entre 200 et 300 millions de boisseaux de blé, soit environ un cinquième de la production totale des États-Unis. Les nombreuses meuneries transforment ce blé en farine qui est envoyée dans le monde entier.

Les terres fertiles de l'Est de l'État donnent du maïs et d'autres produits agricoles. Le sorgho sous forme de graines occupe la deuxième place dans l'échelle des valeurs et le foin, surtout la luzerne et le mélilot, est cultivé dans tout l'État. Le maïs, les fèves de soya et l'orge sont également importants. Dans le domaine de l'élevage, les bovins et les veaux (dont il y a environ cinq millions de têtes) représentent les revenus en espèces les plus considérables. Le blé et le bétail constituent ensemble les deux tiers de tout le revenu agricole du Kansas. L'industrie

laitière et l'élevage de volailles et de porcs sont importants dans l'Est de l'État.

Les entreprises canadiennes qui s'occupent de la fabrication de matériel agricole et de quincaillerie seront heureuses d'apprendre qu'il y a plus de 100,000 fermes au Kansas et que plus de 10,000 d'entre elles ont plus de 1,000 acres d'étendue.

Ressources—Le pétrole représente environ deux tiers de la valeur totale de la production minérale du Kansas. Ensuite viennent le gaz naturel, le ciment, la pierre et le sel. Il y a de grands gisements de charbon et de minéraux non métalliques mais la production de métaux se limite au plomb et au zinc. L'industrie minière du Kansas extrait chaque année des produits minéraux valant 500 millions de dollars soit environ 15 p. 100 de la valeur de tous les biens produits.

Fabrication—Seulement un ouvrier sur six travaille dans le secteur de la fabrication mais celui-ci représente environ deux cinquièmes de la valeur des produits du Kansas. La principale industrie est la fabrication d'avions, de véhicules et d'autres moyens de transport. Au second rang, la transformation de produits alimentaires comme la farine et les tourteaux, la viande, les produits de boulangerie et les produits laitiers. L'industrie chimique occupe

la troisième place et la production comprend des explosifs, du savon et des huiles végétales et animales. Vient ensuite la fabrication de pierre, d'argile et de verre et le raffinage du pétrole.

L'industrie des avions légers est concentrée à Wichita; les principales sociétés sont Beech, Cessna et Lear. En fait, dans cette ville on produit plus de la moitié de tous les avions civils des États-Unis en plus des avions militaires, des missiles et des hélicoptères. Des wagons de chemin de fer sont fabriqués à Atchison, à Topeka et à Wichita. En outre, on fabrique également des pièces pour avions, des caravanes, des pièces pour camions et des chasse-neige.

Comme la production agricole est énorme, le Kansas occupe naturellement une position de chef de file en ce qui concerne la transformation de produits alimentaires. Tel est le cas pour la minoterie et les plus importants moulins se trouvent à Arkansas City, Atchison, Hutchinson, Kansas City, Salina, Topeka et Wichita. De la nourriture pour animaux est fabriquée dans plus de cent usines et dans plusieurs villes on trouve des conserveries pour fruits et légumes. Des usines à ciment sont également exploitées dans certains centres de l'État.

Transport—Étant donné sa position centrale, le Kansas est un lien important au sein du réseau de transport des

États-Unis. Il y a environ 133,000 milles de routes et d'autoroutes dont plus des deux tiers sont pavées. Seize compagnies ferroviaires emploient plus de 8,000 milles de voies ferrées. Quatre grandes compagnies aériennes desservent douze villes au Kansas et les plus grands aéroports commerciaux sont à Topeka et à Wichita. En tout, il y a environ 220 aéroports dont plus de 100 sont privés.

Principales villes—Wichita est la plus grande ville du Kansas avec une population totale de 381,626 habitants. Elle sert de centre de distribution pour la vaste région agricole et est un des principaux centres pour la diffusion de machines agricoles. C'est le plus grand marché de sorgho à balais du monde, il y a un certain nombre de raffineries de pétrole et c'est également un des

principaux centres pour la fabrication d'avions. Plus de 500 usines fabriquent des produits comme des lampes, des cuisinières, des wagons frigorifiques, des machines agricoles et de l'équipement pour le forage du pétrole.

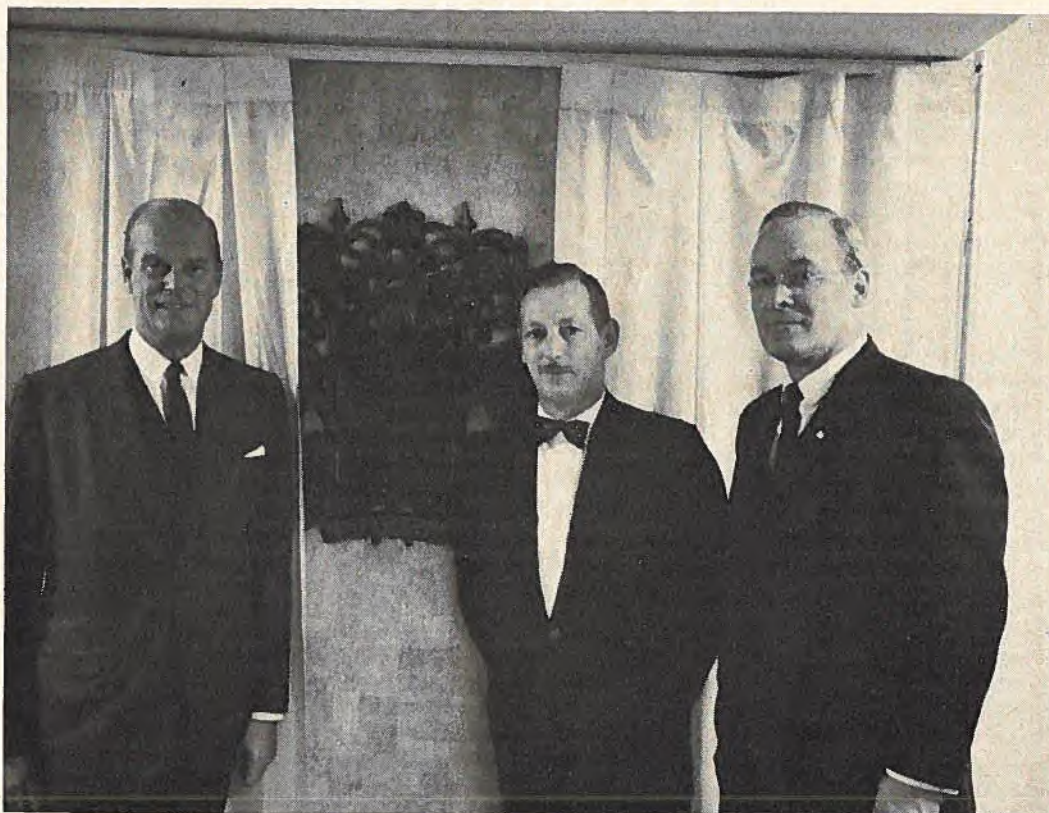
Kansas City (population 121,901) est un centre industriel qui fait face à la ville du même nom au Missouri. Parmi ses industries on peut citer des parcs à bestiaux, des silos à céréales, des raffineries de pétrole, des conserveries de viande, des minoteries, des usines de savon et l'assemblage de voitures.

Topeka (population 119,484) est la capitale de l'État et un centre industriel dans une région agricole. On y trouve des ateliers de réparation pour les compagnies de chemin de fer, des

minoteries, des conserveries de viande, des meuneries et des compagnies d'assurance.

Hutchinson est une ville grandissante avec 37,574 habitants. Parmi ses industries on peut citer des mines de sel, des raffineries de pétrole, des minoteries, des conserveries de viande et des ateliers de réparation pour les compagnies de chemin de fer.

A cause de la nature de son économie, le Kansas n'offre peut-être pas autant de possibilités aux exportateurs canadiens que certains autres États du territoire desservi par le bureau de Dallas. Mais il y a certainement des possibilités; des Canadiens vendent déjà ici et les fournisseurs d'équipement agricole et industriel et de biens de consommation ne devraient pas négliger ce secteur. ●



L'honorable R. H. Winters, ministre du Commerce (à gauche), vient de tirer ce rideau pour symboliser l'ouverture du bureau de Dallas. Il est accompagné de l'ambassadeur du Canada aux États-Unis, M. A. E. Ritchie (à droite), et de M. C. M. Forsyth-Smith, consul et délégué commercial à Dallas (au centre).

Avez-vous des relations d'affaires avec des sociétés allemandes?

Il vous est arrivé parfois d'être dérouté par les différentes formes d'organisation des entreprises commerciales ou d'avoir des doutes au sujet des fonctions et des titres des hommes d'affaires que vous avez rencontrés dans ce pays où l'on attache beaucoup d'importance à la position sociale. Voici des explications qui vous aideront à résoudre vos problèmes.

M. ROBERT J. BUCHAN,

Secrétaire commercial adjoint à Bad Godesberg

FAITES-VOUS des affaires avec des sociétés allemandes depuis des années sans comprendre exactement les formes d'organisation des entreprises commerciales ou, plus spécialement, sans savoir avec qui vous traitiez dans le cas de chaque société? Êtes-vous aussi dérouté par le nombre et les différentes formes de constitution de sociétés en Allemagne que par la variété des titres donnés aux employés des sociétés commerciales? Les délégués commerciaux postés pour la première fois en Allemagne éprouvent les mêmes difficultés. Le guide ci-après qui nous a aidés malgré sa brièveté à comprendre la terminologie commerciale allemande vous permettra peut-être également, ainsi qu'au directeur de votre service d'exportation, de faire la distinction entre une société en nom collectif à responsabilité non limitée, et une société anonyme ou par actions d'une part, et, d'autre part, entre les simples commis et les administrateurs délégués. Grâce à la connaissance des différentes formes d'organisation des entreprises vous serez aussi en mesure, dans bien des cas, de juger rapidement si vous devez ou non accorder du crédit à un nouveau client sans obtenir une garantie spéciale.

Deux formes courantes

Les formes les plus courantes d'organisation commerciale en Allemagne

sont l'«Aktiengesellschaft» (formule abrégée AG) et le «Gesellschaft mit beschränkter Haftung» (GmbH); même les Allemands préfèrent employer les formules abrégées. La traduction rapide de ces termes nous donne une idée approximative mais parfois trompeuse de la différence entre une société AG et une société GmbH. Le terme «Aktiengesellschaft» signifie littéralement société par actions et l'expression «Gesellschaft mit beschränkter Haftung» se traduit simplement par société à responsabilité limitée.

Il s'agit de deux sociétés constituées légalement où la responsabilité des propriétaires (ou actionnaires) est limitée; bien qu'elles se ressemblent assez du point de vue de la forme, les conditions de formation d'une «Aktiengesellschaft» sont, en règle générale, plus rigoureuses que celles de la «Gesellschaft mit beschränkter Haftung». Par exemple, il faut cinq membres fondateurs au moins pour former une société AG alors qu'il n'en faut que deux pour une société GmbH. De même, le minimum de capital-actions ou capital social requis pour une société AG est de 100,000 DM et de 20,000 DM seulement pour une société GmbH. Pour vous donner une idée de la popularité et de la valeur relatives de ces deux formes de constitution les plus courantes en Allemagne, je vous dirai qu'en 1966

il y avait 2,420 sociétés AG ayant un capital social global de 45.9 milliards de DM par rapport à 58,000 sociétés GmbH dont le capital social global était de 29.7 milliards de DM.

Autres genres

Bon nombre de petites entreprises allemandes de commerce et de construction fonctionnent sous le titre de «offene Handelsgesellschaft» (oHG), ce qui signifie littéralement «participation ouverte» ou société en nom collectif. Dans cette forme d'association, tous les associés peuvent être tenus personnellement responsables des dettes de la société.

Il ne faut pas confondre la participation ouverte ou société en nom collectif, l'oHG, avec la société en commandite «Kommanditgesellschaft» (KG) ou la «limited partnership» comme elle est connue en anglais. Dans ce dernier cas, la responsabilité personnelle d'un associé au moins est limitée. Une société en commandite «Kommanditgesellschaft» (KG) est généralement plus grande et plus importante qu'une société en nom collectif «offene Handelsgesellschaft» (oHG), mais comme pour toute règle générale il y a des exceptions.

Une autre forme d'organisation commerciale moins courante que vous pouvez rencontrer dans vos relations d'affaires avec l'Allemagne est la «Genossenschaft» ou société coopérative. Celle-ci est à vrai dire semblable à sa contrepartie canadienne, mais son organisation ressemble davantage

à celle d'une société allemande par actions (AG) qu'à celle d'une société canadienne. Ainsi, une «Genossenschaft» possède un conseil d'administration (de gérants) (Vorstand) de même qu'un conseil de surveillance (Aufsichtsrat), outre l'assemblée générale (Generalversammlung). Une société canadienne homologue n'aurait pas ces deux conseils d'administration et de surveillance.

Herr Direktors

Cette distinction entre les deux genres de conseils d'administrateurs cause la plus grande confusion dans l'esprit des hommes d'affaires étrangers qui ne se rendent pas compte parfaitement de la fonction ou du rôle des nombreux «Herr Direktors» allemands qu'ils rencontrent au cours de leurs relations d'affaires avec des sociétés allemandes. «Herr Direktor» est un titre très courant en affaires en Allemagne où le rang social a une si grande importance. Bon nombre de Nord-Américains présumant que le «Herr Direktor» est membre du conseil d'administration d'une grande société. Ce n'est qu'à moitié vrai car, comme il a été dit ci-dessus, les sociétés allemandes par actions possèdent ces deux échelons de conseils d'administration. Celui qui ressemble le plus au conseil d'administration que l'on connaît au Canada est l'«Aufsichtsrat» qui se traduirait peut-être mieux par Conseil de surveillance, afin d'éviter la confusion. Celui-ci a pour principale fonction de protéger les intérêts des actionnaires en surveillant et en conseillant la direction lors des réunions périodiques du conseil et notamment à la réunion de fin d'année. Ces réunions ressemblent aux réunions du Conseil d'administration au Canada. Les membres de l'«Aufsichtsrat» ne sont pas ordinairement des employés à plein temps de la société. Le droit au titre de «Herr Direktor» ne résulte pas de la participation à un de ces conseils à titre de membre parce qu'on présume que lorsqu'une personne est appelée à siéger au sein d'un «Aufsichtsrat» d'une société par actions AG, elle a déjà atteint le rang de «Herr Direktor» dans une autre société.

Le conseil chargé de faire rapport à l'«Aufsichtsrat» et qui est responsable des opérations courantes de la

société est le «Vorstand» ou Conseil d'administration ou d'administrateurs-délégués. Ce conseil est formé de plusieurs «Herr Direktors» dont les fonctions sont comparables à celles de nos présidents et divers vice-présidents (des finances, de la commercialisation, de la production, etc.). Le «Herr Direktor» que vous pourrez rencontrer au cours de vos voyages d'affaires pourrait donc être l'homologue allemand d'un vice-président ou peut-être même du directeur d'un service dans une société canadienne.

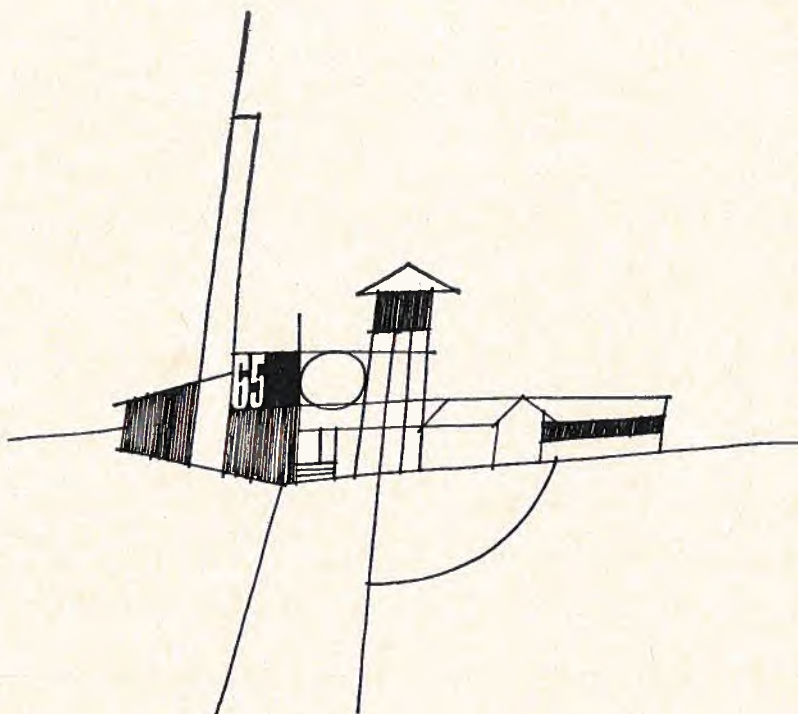
Dans la société à responsabilité limitée ordinaire ou GmbH, les fonctions des divers «Herr Direktors» du Conseil des administrateurs délégués sont assumées par une seule personne, le «Geschäftsführer» ou directeur général. Si, par conséquent, vous causez ou correspondez avec le «Geschäftsführer» d'une société GmbH, vous êtes en relations avec la personne compétente.

La direction à l'échelon moyen

Dans les sociétés allemandes, on trouve à l'échelon moyen de la direc-

tion sous les «Herr Direktors» ou les «Geschäftsführers» les «Prokurists». Un «Prokurist» peut remplir plusieurs fonctions spécialisées et il est ordinairement l'homologue de notre directeur de direction ou de division. Le titre «Prokurist» indique que la société a inscrit le nom du titulaire «Prokurist» dans le Registre de commerce comme étant une personne autorisée à signer au nom de la société dans la limite de certaines attributions. Par conséquent, dans le cadre de son propre secteur spécialisé, un fondé de pouvoirs ou «Prokurist» peut contracter des dettes et des obligations au nom de sa société. D'ordinaire, deux fondés de pouvoirs «Prokurists» signeront conjointement une lettre d'affaires officielle et les signatures seront précédées de la mention «par procuration» en abrégé «ppa» (per procura).

Ce bref exposé des sociétés allemandes les plus courantes et du rôle de leurs employés pourra peut-être vous aider à éclaircir cette question confuse. Si vous avez quelques doutes, le donnez à votre correspondant au moins le titre de «Herr Direktor». ●



Notre programme de foires pour 1968 et 1969

LE SONDAGE DE NOUVEAUX MARCHÉS à l'étranger où peuvent s'écouler les produits canadiens s'est révélé fructueux pour nombre de fabricants en 1967. Quelques-uns ont introduit leurs marchandises sur de nouveaux marchés, d'autres ont accru leurs ventes dans des régions où ils étaient déjà implantés, d'autres encore ont exposé leurs produits pour évaluer la réaction du marché. Pour les exportateurs expérimentés comme pour les débutants, le ministère du Commerce patronnera la participation à un certain nombre de foires-clé dans différentes parties du monde en 1968 et 1969.

Soixante-dix-huit foires diverses dans onze pays différents, de la Grande-Bretagne au Japon, offrent aux Canadiens l'occasion d'exposer leurs produits. Ces foires s'adressent aux consommateurs, aux importateurs et aux acheteurs industriels et comprennent une gamme étendue de produits.

La plus récente addition au programme de foires du Ministère, une foire de l'électronique au Japon, a déjà rallié les suffrages enthousiastes des hommes d'affaires canadiens. Pour aider aux exportateurs à cultiver des marchés en Europe orientale, on participera à deux foires internationales, l'une en Tchécoslovaquie, l'autre en Pologne. En Europe continentale, les sociétés canadiennes peuvent rechercher de nouveaux débouchés en exposant leurs marchandises aux foires françaises et allemandes. Afin de stimuler les

exportations de bestiaux, le Canada participera à quelques importantes foires agricoles en Italie, en Espagne et en France. Aux États-Unis et en Grande-Bretagne, les produits canadiens continueront de figurer à un grand nombre de foires et d'expositions importantes.

Le succès des sociétés qui ont déjà participé à des expositions suscite tous les ans un vif intérêt pour le programme de foires du Ministère; tout l'espace est déjà retenu pour un bon nombre de foires à venir. Cependant, des changements se produisent de temps à autre étant donné qu'il faut modifier le programme pour répondre aux conditions actuelles.

Les sociétés qui font leurs premières armes à l'exportation sont encouragées à participer au programme de foires grâce à une échelle progressive de droits, sensiblement réduits pour la première année de leur participation.

Les foires et les expositions sont devenues un moyen spécialisé de vente pour nombre de fabricants canadiens qui jouent un rôle actif dans l'exportation; elles servent en même temps à la promotion des produits et aux ventes directes. Ceux qui mettent du temps et de l'argent au sondage des marchés étrangers trouveront que le jeu en vaut la chandelle.

Nous encourageons toute société qui s'intéresse aux foires étrangères à écrire au Directeur, Direction des foires et des missions commerciales, ministère du Commerce, Ottawa.

1968 FOIRES ET EXPOSITIONS

Agriculture

Foire internationale des bovins laitiers de Crémone

Cette foire annuelle est considérée comme l'une des plus importantes expositions de bovins de race pure en Europe. Quatre-vingt-dix p. 100 du bétail montré est de la race Holstein-Friesian. Il y a là une possibilité de marché. Les exportations canadiennes de bétail de race pure ont atteint en 1966 le total d'environ 2 millions de dollars et l'on s'attendait à ce qu'elles atteignent 5 millions en 1967.

Feria Internacional del Campo**

C'est la plus grande foire agricole d'Espagne. Elle a lieu tous les trois ans et les articles exposés vont des graines de semence jusqu'aux machines agricoles. En 1965, on a dénombré 3 millions de visiteurs. Le terrain d'exposition couvre environ 700,000 mètres carrés et il y a 117 bâtiments d'exposition. En 1965, parmi les 4,785 exposants, 723 venaient de pays autres que l'Espagne. La valeur des ventes réalisées à la foire a atteint le montant de 25 millions de dollars.

**Exposition de prestige seulement.

ENDROIT

Crémone (Italie)

Madrid (Espagne)

DATE

Septembre

21 mai-21 juin

1968	FOIRES ET EXPOSITIONS	ENDROIT	DATE
Alimentation	Scotland's Food Fair (tout l'espace disponible a été retenu) Cette exposition de produits alimentaires et connexes a lieu à <i>Kelvin Hall</i> tous les deux ans. Organisée par la <i>Scottish Grocers' Federation</i>, elle constitue une excellente occasion de promotion des ventes au détail. Quelque 100,000 pieds carrés de superficie sont à la disposition des exposants. Le Canada y a participé en 1962, 1964 et 1966.	Glasgow (Écosse)	16-27 avril
	Exposition internationale d'articles d'épicerie et de spécialités alimentaires (IKOFA) (tout l'espace disponible a été retenu) IKOFA est une foire qui a lieu tous les deux ans; elle alterne avec ANUGA (la foire de produits alimentaires la plus importante d'Allemagne). Les stands des pays étrangers sont situés dans un hall sur trois étages et occupent une superficie de 20,000 mètres carrés. Vingt-sept pays étrangers en plus du Canada y exposent des denrées alimentaires. La dernière exposition a accueilli un nombre record de 260,000 visiteurs. Il s'agit surtout d'une foire d'information et de vente.	Munich (Allemagne de l'Ouest)	21-29 septembre
	British Regional Food Fairs Il y aura trois foires de ce genre, orientées vers le consommateur. Divers produits alimentaires et connexes y seront exposés. Les échantillons et la vente sur place y sont permis. La participation du Canada à cette exposition a remporté des résultats satisfaisants.	Grande-Bretagne	Automne
Ameublement	Foire internationale des machines à travailler le bois et des éléments de mobilier Cette foire d'envergure internationale permet aux participants de rencontrer des acheteurs venant de toutes les parties du monde. Elle est patronnée et dirigée par la <i>National Association of Furniture Manufacturers Inc.</i>; on y expose des machines à travailler le bois et des articles en bois. Elle a eu lieu pour la première fois en 1966; 10,000 visiteurs s'y sont inscrits. A ce jour six entreprises ont accepté de prendre part à la première participation du Canada.	Louisville (Kentucky)	14-16 septembre
Architecture	Congrès de l'American Institute of Architects Le congrès annuel de l'A.I.A. attire quelque 5,000 visiteurs venant de toutes les parties des États-Unis. On attache de l'importance surtout aux matériaux et aux techniques de construction les plus récentes. En 1967, quatorze entreprises ont pris part à la première participation du Canada et le stand organisé par le gouvernement a reçu un prix pour la bonne présentation des produits.	Portland (Oregon)	23-27 juin
Bois de construction	Congrès de la Northeastern Retail Lumbermen's Association**	New York (N.Y.)	19-21 janvier
	Exposition 1968 de matériaux de construction de la Northwestern Lumbermen's Association**	Minneapolis (Minnesota)	23 et 24 janvier

**Exposition de prestige seulement.

1968 FOIRES ET EXPOSITIONS

ENDROIT

DATE

Mid-America 1968 Building Products, Hardware and Housewares Exposition**

Kansas City (Kansas)

14-16 février

Congrès de la Carolina Lumber and Building Materials Dealers Association et Exposition de matériaux de construction**

Charlotte
(Caroline du Nord)

6-8 février

86° Salon annuel de l'industrie des matériaux de construction de l'Ohio**

Columbus (Ohio)

13-15 février

82° Congrès annuel et Exposition de la Lumbermen's Association of Texas**

San Antonio (Texas)

19-21 avril

48° Congrès annuel et Exposition de la Florida Lumber and Building Materials Dealer's Association**

Miami (Floride)

15-18 mai

Oklahoma Lumbermen's Association**

Tulsa (Oklahoma)

26 et 27 octobre

Ces congrès d'associations régionales ont lieu dans des régions importantes de commercialisation aux États-Unis. Chaque exposition est organisée en relation avec le congrès annuel de l'association régionale pour les matériaux de construction. Le Canada a participé à quelques-unes de ces expositions.

Cadeaux

Boston Gift Show (tout l'espace disponible a été retenu)

Boston (Massachusetts)

3-7 mars

Ce salon, présenté deux fois par année, est patronné par la *National Gift and Art Association*, et n'est accessible qu'aux commerçants. Il attire quelque 4,000 acheteurs de tous les échelons du commerce et réunit en moyenne 300 exposants. Le stand présenté par le Canada en 1967 constituait la première participation étrangère et les 15 entreprises canadiennes participantes ont eu une excellente occasion de faire voir leurs produits.

New York Gift Show

New York (N. Y.)

11-16 août

Ce salon du cadeau a lieu deux fois par année; il est l'un des plus importants aux États-Unis et n'est ouvert qu'aux acheteurs inscrits. Vingt mille visiteurs y viennent généralement et le nombre d'exposants s'élève à environ 800. Il est important d'offrir des objets de qualité et de modèles différents pour vendre des articles de nouveautés dans les États de l'Est. Le Canada a participé à ce salon pour la première fois en 1967; il était le seul à le faire en tant que pays. Vingt et une entreprises ont exposé des pièces artisanales et des articles de nouveautés. Les ventes sur place ont atteint le montant de \$122,500 et on a établi à \$469,000 environ le chiffre des ventes prévues.

Commercialisation

Shop Equipment and Self-Service Exhibition (SHOPSHOW) (tout l'espace disponible a été retenu)

Londres (Grande-Bretagne)

22-25 avril

La gamme étendue de l'équipement qui figure à cette exposition s'adresse aux architectes, agents de magasins et détaillants. L'exposition a lieu tous les deux ans et est réservée aux hommes d'affaires de ce secteur. Ce sera la deuxième année que le Ministère y présente un stand. On a compté en 1966 environ 13,000 visiteurs.

**Exposition de prestige seulement.

1968	FOIRES ET EXPOSITIONS	ENDROIT	DATE
Cuir	Semaine internationale du cuir** Cette foire annuelle du cuir est la plus grande en Europe et l'une des plus importantes du monde. Elle attire plus de 500 exposants étrangers. Le Canada y a participé en 1964, 1965 et 1966. Les articles exposés se divisent en trois catégories, soit: cuirs tannés, produits finis et équipement.	Paris (France)	12-17 septembre
Éducation	Congrès de l'American Association of School Administrators (tout l'espace disponible a été retenu) Cette exposition a lieu en même temps que le congrès annuel qui attire des administrateurs d'écoles de tous les coins des États-Unis. Elle donne l'occasion de montrer de nombreux nouveaux produits employés dans le domaine de l'administration des écoles et permet également d'avoir des entretiens avec des spécialistes dans le secteur. En 1966, 550 entreprises ont exposé des produits dans 1,085 stands et il y a eu 30,000 visiteurs. Le grand public n'est admis que le premier jour. Ce sera la première participation du Canada au congrès.	Atlantic City (New Jersey)	17-21 février
	Congrès de l'American Vocational Association Cette foire spécialisée se tient chaque année à un endroit différent. En 1966, plus de 200 exposants ont montré une grande variété de produits à 10,000 visiteurs parmi lesquels on peut compter des fabricants et des distributeurs de matériel de formation professionnelle, des enseignants, des administrateurs d'écoles et des fonctionnaires gouvernementaux. Le Canada y participera pour la première fois en 1968.	Dallas (Texas)	9-13 décembre
Électronique	Conférence de l'Institute of Electrical and Electronics Engineers' et exposition (tout l'espace disponible a été retenu) Les possibilités de marché sont considérées comme excellentes à cette exposition. Ce salon attire chaque année environ 100,000 visiteurs. L'exposition comprend des ordinateurs, du matériel de navigation, des machines, des outils, des accessoires de radio et des transistors. Le Canada a participé avec succès en 1967.	New York (N. Y.)	18-21 mars
	Electrical Engineers Exhibition (tout l'espace disponible a été retenu) Cette exposition se tient tous les deux ans et est la plus grande du genre en Grande-Bretagne. On y expose du matériel électrique et électronique et tout ce qui a trait aux services offerts dans ce domaine. En 1966, l'exposition a attiré 104,000 visiteurs; 1,400 venaient de 81 pays autres que la Grande-Bretagne. Le Canada a participé pour la première fois en 1966; les rapports indiquent que les résultats de cette participation furent bons.	Londres (Grande-Bretagne)	27 mars-3 avril

**Exposition de prestige seulement.

1968 FOIRES ET EXPOSITIONS

ENDROIT

DATE

Salon international des composants électroniques (tout l'espace disponible a été retenu)

Paris (France)

1-6 avril

Ce salon est non seulement un endroit où l'on expose des produits mais également un lieu de rencontre pour des fabricants et techniciens de différents pays, qui peuvent ainsi comparer des techniques et des équipements divers. C'est une des plus grandes et des plus anciennes expositions du genre au monde et elle est fortement spécialisée. Pour les entreprises canadiennes c'est une très bonne occasion de montrer les dernières réalisations dans le domaine de l'électronique.

Conférence et exposition de la National Electronics

Chicago (Illinois)

9-11 décembre

Depuis qu'un incendie a détruit la place McCormick, cette exposition se tient au International Amphitheatre de Chicago en même temps que la réunion annuelle de l'Association. On estime la participation à environ 20,000 acheteurs venant de 20 États du centre des États-Unis. Les séminaires techniques et les stands d'exposition couvrent une large gamme de matières relatives à l'électronique. Ce sera la première fois que le Canada y exposera des produits; en 1962, nous y avions un stand d'information.

Electronica

Munich

7-13 novembre

(Allemagne de l'Ouest)

En tant qu'exposition spécialisée pour des composants électroniques et matériel connexe, ce salon présente un intérêt particulier pour les fabricants canadiens. En 1966, 800 entreprises venant de 38 pays ont participé à l'exposition qui comprenait 300 stands situés dans cinq halls d'exposition. Le nombre des visiteurs s'est accru considérablement en 1966, surtout ceux en provenance de la France.

Japan Electronics Show

Tokyo (Japon)

17-23 septembre

Ce salon annuel a lieu soit à Tokyo soit à Osaka. En 1967, il a attiré 150,000 visiteurs. On y montre des articles spécialisés surtout du domaine de l'avionique et des instruments de contrôle. Ce sera la première participation du Canada.

Foires internationales

Foire internationale de Brno

Brno (Tchécoslovaquie)

8-17 septembre

Cette foire internationale jouit d'une renommée mondiale. Elle revêt un caractère surtout technologique et les produits exposés comprennent des machines-outils, des instruments d'optique, des machines de l'industrie textile, des pièces d'équipement médical et des appareils électroniques. En 1967, plus de 60,000 hommes d'affaires étrangers s'y sont inscrits et sept sociétés canadiennes y ont participé avec l'appui du gouvernement.

37^e Foire internationale de Poznan

Poznan (Pologne)

9-23 juin

Conférences et causeries sont une des caractéristiques de cette foire où l'on peut exposer de tout, depuis les articles de voyage en cuir jusqu'aux instruments électroniques très complexes. En 1964, 450,000 visiteurs ont pu voir les produits de 37 pays.

1968 FOIRES ET EXPOSITIONS

ENDROIT

DATE

Foire industrielle d'Allemagne

Des visiteurs du continent européen, de Grande-Bretagne, des États-Unis et de beaucoup d'autres pays se rendent à cette foire industrielle qui compte parmi les plus importantes du monde. Ce sera la dixième année que le Canada y participe et diffuse des renseignements sur les biens et services de ses industries.

Berlin
(Allemagne de l'Ouest)

27 septembre-
26 octobre

Foire internationale d'automne

C'est la foire la plus importante de la Yougoslavie et elle a lieu tous les ans. Le Canada, au nombre des 50 pays qui y ont participé en 1967, a exposé une variété de métaux, de minéraux et de produits finals mi-ouvrés.

Zagreb, Yougoslavie

12-22 septembre

Fourrures

Foire internationale de la fourrure**

Cette foire annuelle est importante pour le commerce des fourrures. Depuis 1958, le Canada y expose chaque année une grande diversité de fourrures; il s'agit d'encourager les acheteurs européens à assister aux enchères canadiennes ou à charger des courtiers en fourrure de les représenter plutôt que d'effectuer des ventes sur place. En 1966, un nombre sans précédent de 22,000 visiteurs ont vu les produits de 80 exposants, dont 18 venaient de l'extérieur de l'Allemagne.

Francfort
(Allemagne de l'Ouest)

3-7 avril

Matériaux de construction

Congrès de la National Association of Homebuilders

Depuis 1958, le Canada participe tous les ans à cette exposition en présentant des produits de l'industrie canadienne du bois. L'exposition, considérée comme l'une des plus importantes du genre, a lieu en même temps que le congrès annuel de l'Association, qui attire 40,000 hommes d'affaires de toutes les régions de l'Amérique du Nord. On y comptait en 1966 535 exposants.

Dallas (Texas)

Décembre

Bristol Building Exhibition

Cette exposition, patronnée chaque année par le ministère de la Construction et des Travaux publics de Grande-Bretagne, dure habituellement six jours. Les visiteurs y sont pour la plupart des hommes d'affaires et ils peuvent voir une grande diversité de produits de l'industrie de la construction. Leur nombre atteint habituellement 28,000 et celui des exposants 140. Le Canada participera à cette exposition en 1968 pour la première fois.

Bristol (Grande-Bretagne)

12-18 septembre

Matériel de sport

Salon international des sports d'hiver (tout l'espace disponible a été retenu)

Cette exposition annuelle est ouverte aux acheteurs et aux commerçants seulement. Quelque 6,000 acheteurs visitent les stands consacrés à l'équipement et aux articles de sports d'hiver. Les exposants comprennent des fabricants, des grossistes, des représentants de commerce et des importateurs. Le Canada y participe cette année pour la première fois. Pour les amateurs de sports, la foire sera précédée cette année d'une attraction supplémentaire, les jeux Olympiques d'hiver de 1967-1968 à Grenoble.

Grenoble (France)

23-27 mars

**Exposition de prestige seulement.

1968 FOIRES ET EXPOSITIONS

ENDROIT

DATE

National Boat Show (tout l'espace disponible a été retenu)

Une grande variété de bateaux, d'accessoires de bateau, et d'équipement de communication et de sécurité sont exposés à cette foire verticale annuelle. En 1966, plus de 363,000 personnes, dont 10,000 commerçants, ont visité la foire. Cette année, le Canada y participera pour la troisième fois.

New York (N. Y.)

7-18 février

Promotion des ventes

Supermarket Institute Show

Les produits exposés comprennent des denrées alimentaires et des distributeurs d'aliments. L'exposition a lieu en même temps que le congrès annuel de l'Institut. Tous les aspects de la promotion des ventes dans les supermarchés sont étudiés au cours de colloques. Le Canada a participé à l'exposition pour la première fois en 1967; 15 fabricants y ont exposé leurs produits alimentaires.

Cleveland (Ohio)

19-22 mai

International Hotel and Catering

Exhibition (tout l'espace disponible a été retenu)

Cette foire spécialisée a lieu tous les deux ans à l'Olympia de Londres. Le grand public y est admis, mais elle s'adresse d'abord à ce secteur du commerce. Le Canada y a participé pour la première fois en 1966; 285 participants y ont exposé de l'équipement d'hôtel et de restaurant, de l'ameublement et ce qui a trait aux services dans ce domaine. Environ 110,000 visiteurs se sont rendus à cette exposition.

Londres (Grande-Bretagne)

9-18 janvier

Salon technique international de l'équipement hôtelier, du matériel de cafétéria et des industries connexes (EQUIP'HOTEL)

Ce salon qui s'adresse d'abord à ce secteur du commerce a lieu chaque année au Parc des Expositions. Le Canada y a participé en 1964 et en 1967 et a signalé à cette occasion la possibilité d'augmenter les ventes d'équipement hôtelier en France. Quatre-vingt p. 100 des quelque 131,000 visiteurs étaient des gens du métier. En plus du Canada, 13 pays étrangers ont participé à ce salon en 1964.

Paris (France)

10-21 octobre

Stands d'information sur le commerce

Foire industrielle d'Allemagne

Hanovre
(Allemagne de l'Ouest)

28 avril-6 mai

Foire internationale de Milan

Milan (Italie)

avril

Technogénie

Congrès et exposition de la SAE Engineering**

Ce salon annuel s'intéresse surtout à l'industrie automobile. L'objectif principal du salon est la promotion des pièces et accessoires d'équipement d'origine. La participation du Canada l'année dernière a pris la forme d'une exposition de prestige visant à faire connaître notre industrie des pièces d'automobiles aux acheteurs.

Detroit (Michigan)

8-12 janvier

Congrès et exposition de Materials Engineering
(tout l'espace disponible a été retenu)

Les acheteurs qui visitent cette foire annuelle y trouvent une vaste gamme de machines et d'outils. La participation du Canada en 1967 comprenait neuf entreprises qui ont exposé des outils diamant-

Philadelphie (Pennsylvanie)

29 avril-3 mai

1968 FOIRES ET EXPOSITIONS

ENDROIT

DATE

tés, des presses, des machines de moulage sous pression, des fraiseuses et des instruments de commande automatique pour le soudage et le découpage. En 1967, on a enregistré environ 44,000 visiteurs.

Exposition et conférence de American Society for Metals

Detroit (Michigan)

14-17 octobre

Seuls les visiteurs inscrits sont admis à ce salon annuel. Le monde industriel manifeste beaucoup d'intérêt pour cette exposition et la grande variété de métaux et d'outillage employés en métallurgie qu'on y expose le démontre. L'exposition se tient chaque année à un endroit différent. Le Canada y a participé de 1959 à 1962 puis de 1965 à 1967.

Vêtements

Foire internationale pour l'enfant (tout l'espace disponible a été retenu)

**Cologne
(Allemagne de l'Ouest)**

28-30 mars

Le Canada y a participé pour la première fois en 1967. Dans cette foire semestrielle, on expose des vêtements de dessus pour bébés et enfants, du linge, des sous-vêtements et autres articles textiles, de même que des meubles pour enfants, des voitures de bébés et des articles connexes. L'année dernière, il y a eu 465 exposants directs, 25 firmes de représentation allemandes et 14 participations de pays étrangers.

1969

Voici la liste provisoire des foires auxquelles le Ministère se propose de participer en 1969

Agriculture

Foire agricole

Toulouse (France)

avril

Alimentation

**Foire internationale
(Stand de produits alimentaires)**

Tokyo (Japon)

avril

Ameublement

Foire internationale des accessoires et matériaux employés en menuiserie, dans la fabrication des meubles rembourrés et autres et des matelas, qui entrent dans l'aménagement de maisons, de navires et de véhicules et pour les travaux de construction légère (INTERZUM)

**Cologne
(Allemagne de l'Ouest)**

juin

Architecture

Congrès de l'American Institute of Architects
Exposition du bâtiment de l'Allemagne
(DEUBAU)**

Chicago (Illinois)

22-26 juin

**Essen
(Allemagne de l'Ouest)**

1-9 février

Automobile

Society of Automotive Engineers**

Detroit (Michigan)

13-17 janvier

Bois de construction

Northeastern Retail Lumbermen's Association**

New York (N. Y.)

janvier

**Exposition de matériaux de construction de la
Northwestern Lumbermen's Association****

Minneapolis (Minnesota)

janvier

Congrès et exposition de matériaux de construction de la Carolina Lumber and Building Material Dealers Association**

**Charlotte
(Caroline du Nord)**

5-7 février

Congrès annuel et exposition de l'industrie des matériaux de construction**

Columbus (Ohio)

février

Mid-America "69" Hardware, Houseware and Building Products Show**

Kansas City (Kansas)

février

**Exposition de prestige seulement.

1969	FOIRES ET EXPOSITIONS	ENDROIT	DATE
	Congrès annuel de la Lumbermen's Association of Texas**	Dallas (Texas)	5-7 avril
	Congrès annuel de la Florida Lumber and Building Material Dealers' Association**	Miami (Floride)	28 avril-1 mai
Cadeaux	Boston Gift Show	Boston (Massachusetts)	2-6 mars
Éducation	Congrès annuel de l'American Association of School Administrators	Atlantic City (New Jersey)	17-21 février
Électronique	Conférence internationale des ingénieurs électriciens et électroniciens (International Electrical and Electronic Engineers Conference)	New York (N. Y.)	24-27 mars
	Salon international des composants électroniques	Paris (France)	avril
	Exposition internationale de l'industrie de l'électricité (International Electrical Industry Show)	New York (N.Y.)	juin
Foires internationales	Foire internationale des jouets	Sydney (Australie)	février
	Foire internationale du matériel de chauffage au mazout et au gaz (INTHERM)	Stuttgart (Allemagne de l'Ouest)	26-30 mars
	38 ^e Foire internationale de Poznan	Poznan (Pologne)	juin
Forêts	Southern Pine Machinery and Equipment Exposition**	Nouvelle-Orléans	avril
Fournitures pour hôpitaux et matériel sanitaire	New England Hospital Assembly	Boston (Massachusetts)	24-26 mars
Fourrures	Foire internationale de la fourrure**	Francfort (Allemagne de l'Ouest)	mars
Matériaux de construction	Industrialized Building Systems and Components Exhibition**	Londres (Grande-Bretagne)	mai
	Foire du printemps d'Utrecht**	Utrecht (Pays-Bas)	mars
Matériel de sport	Mid-America Boat Show	Cleveland (Ohio)	19-28 janvier
	National Sporting Goods Show	Houston (Texas)	février
Promotion des ventes	Supermarket Institute Show	Chicago (Illinois)	mai
Stand d'information sur le commerce	Foire industrielle d'Allemagne**	Hanovre (Allemagne de l'Ouest)	avril
Technogénie	Salon international de l'Aéronautique et de l'Espace	Paris (France)	juin
	London International Engineering and Marine Exhibition and International Welding Exhibition	Londres (Grande-Bretagne)	22 avril-1 ^{er} mai
Vêtements	Foire internationale pour l'enfant	Cologne (Allemagne de l'Ouest)	avril

**Exposition de prestige seulement.

LES EXPORTATEURS CANADIENS font appel à bien des services gouvernementaux dans leurs programmes de vente à l'exportation, guidés par les conseils et l'aide du siège de l'administration et des bureaux régionaux du ministère du Commerce au Canada et du Service des délégués commerciaux à l'étranger. Il existe cependant un petit groupe de gens travaillant pour leur compte qui reçoivent peu souvent les éloges qu'ils méritent. On les appelle adjoints ou agents commerciaux; on les recrute à l'étranger pour les intégrer aux bureaux des services commerciaux du Canada. Grâce à leur connaissance intime des lois et des coutumes du pays en cause et à l'envergure de leurs relations avec les milieux commerciaux et gouvernementaux, ils constituent une extension vitale de la promotion du commerce extérieur du Canada.

La tâche de l'adjoint commercial n'est pas facile. A part des lourdes charges qu'on lui impose au cours de son travail, il doit apprendre à présenter le point de vue canadien et à fournir un effort continu sous les régimes successifs de délégués commerciaux ayant des intérêts, des personnalités et des tempéraments différents.

A cause de la contribution inestimable des adjoints commerciaux à l'efficacité du Service des délégués commerciaux, nous leur rendons hommage à tous en publiant l'article qui suit sur l'un d'entre eux qui a pris dernièrement sa retraite après 37 ans de travail. Il s'agit de M. Antonio dos Reis Carneiro, de Rio de Janeiro. Il est un exemple du dévouement sur lequel comptent nos délégués commerciaux et de la qualité des candidats que notre Service est en mesure d'attirer.

Notre bras droit à Rio

LE délégué commercial du gouvernement canadien était indécis. Il avait deux bons candidats au poste d'adjoint pour son bureau à Rio de Janeiro. L'un était affable et dynamique et tenait des références impeccables de la succursale d'une banque canadienne. L'autre, avocat diplômé avec une certaine expérience en affaires, était de petite taille et plutôt réservé. «Tout dépend de ce que vous cherchez, a dit ce dernier. Voulez-vous un adjoint ou un cheval de course? Je ne puis jouer les deux rôles.»

Sa réplique a impressionné M. Bleakney au point qu'il a demandé aux deux candidats de rédiger une dissertation pour prouver davantage leurs qualités. M. Reis a présenté la sienne le lendemain. Son concurrent, après 37 ans, n'a pas encore remis la sienne. C'est ainsi que M. Reis a fait ses premières armes au Service des délégués commerciaux dans une carrière qui devait durer de nombreuses années, carrière chargée et parfois dangereuse. Mais les délégués commerciaux et les commerçants canadiens qui ont eu le privilège de travailler avec lui sont contents qu'on ait «éliminé» le coureur.

A l'époque où M. Reis est entré au Service, les tentatives extra-territoriales du Canada étaient bien plus modestes qu'elles le sont actuellement. Notre représentation au Brésil se bornait à un délégué commercial aidé d'une sténographe; elle compte aujourd'hui 13 Canadiens et 30 Brésiliens répartis entre l'ambassade du Canada à Rio de Janeiro, le consulat à São Paulo et le bureau du chargé d'affaires à Brasilia.

Le Canada était alors plus difficile à représenter à cause des cadres restreints de nos bureaux et parce que notre indépendance et notre potentiel n'étaient pas largement appréciés. M. Bleakney a prouvé la confiance qu'il vouait à M. Reis en lui donnant carte blanche lors de son congé au Canada dix mois plus tard.

La révolution

Une des craintes obsédantes qui s'emparent de temps à autre des délégués commerciaux tient à l'impression que leur bureau pourrait fort bien fonctionner sans eux. Pour eux, le rendement de M. Reis au cours des onze mois



A gauche, M. Antonio dos Reis Carneiro démontre la qualité d'un papier kraft du Canada à un commerçant brésilien, au bureau commercial du Canada. M. Reis a été, pendant 37 ans, adjoint commercial au bureau de Rio de Janeiro.

qu'il a passés seul n'est guère réconfortant. Le rythme des rapports et de la correspondance ne ralentissait pas et tout témoignait sans bruit de sa compétence. Cet intervalle aurait probablement passé sans incident, mais le Brésil s'acheminait rapidement vers une époque d'agitation sociale. La régression économique, les troubles politiques, l'assassinat de João Pessoa et l'ascension de Getulio Vargas devaient tous intervenir au cours de la période où M. Reis maintenait au Brésil «la présence» du Canada.

Le danger d'une révolution générale, le fait que nos bureaux se trouvaient dans l'immeuble d'un journal qui s'opposerait aux révolutionnaires et serait attaqué par les Cariocas furieux étaient probablement imprévus lorsqu'on a négocié le bail, mais tout cela s'est réalisé. Au moment où la révolution s'est déclenchée, une cohue hostile a cerné et attaqué l'édifice tandis que M. Reis arborait le drapeau à l'intérieur. Enfin, lorsque le fracas des portes enfoncées, le sifflement des meubles qu'on lançait et l'odeur de la fumée furent devenus trop violents pour lui permettre de s'appliquer à son travail, M. Reis s'est retiré tranquillement par un escalier de service de l'immeuble. Cependant, pour comble d'avanie, il a été fourvoyé par un conducteur de taxi ivre et abandonné à la merci d'un

groupe de manifestants. Le chauffeur lui a fait comprendre que la course ne lui coûterait rien en honneur de la révolution.

Revenu le lendemain, il a pu grâce à l'amitié qui le liait au chef de police réintégrer l'édifice. Pendant les deux semaines suivantes, notre bureau au huitième étage fut le seul à fonctionner, mais sans les services de gaz, d'électricité ou d'eau.

Les sports l'intéressent toujours

Toujours vivement intéressé aux sports, M. Reis a été au cours de sa carrière président de la Fédération de basketball de Rio de Janeiro (1937-1942) vice-président du club de soccer Fluminense (1943-1948), vice-président de la Confédération brésilienne de basketball (1934-1949) et (1952-1961), président du Comité sud-américain de basketball (1942-1952), vice-président de la Fédération internationale de basketball amateur (1948-1952) et président de ce dernier organisme depuis 1960 et enfin trésorier de l'Organisation sportive pan-américaine (1959-1963). Il est membre du Conseil international des sports et de la culture physique (Institut de la jeunesse à l'UNESCO) depuis 1961 et secrétaire général du Comité olympique brésilien depuis 1951.

Cette activité lui a valu une réputation internationale et l'Ordre olympique de la part du gouvernement finlandais ainsi que la Cruz do Merito Desportivo et la Medalha de Merito Santos Dumont de la part du gouvernement brésilien. Il a usé de son influence et de son prestige pour appuyer la demande fructueuse du Canada en vue d'accueillir les Jeux pan-américains en 1967.

Si les sports internationaux présentent quelques difficultés pour sa double allégeance, il ne l'avoue pas. On ne saurait trop dire s'il se réjouit ou s'il est angoissé lorsqu'il déclare avoir vu le Brésil battre des équipes canadiennes de basketball dans deux jeux olympiques.

Mais ses relations et ses connaissances dépassent de beaucoup le domaine des sports. Il compte beaucoup d'amis intimes parmi les chefs de l'industrie et du commerce et appelle de leurs prénoms les hauts fonctionnaires et les ministres. Il rappelle cependant avec un sourire qu'il n'était pas prêt pour l'accueil qu'on lui a fait lors de son premier voyage au Canada, lequel coïncidait avec une visite de la Reine. Lorsqu'il fit le trajet d'Ottawa à Toronto avec sa femme Élisabeth, le parcours était tout pavoisé et la foule poussait des vivats. Chaque éminence portait un écusson avec les initiales de son épouse.

Que pense M. Reis après ses 37 ans de service? Il en a bien joui et semble jouir de sa retraite au même degré. Ayant à son actif une carrière distinguée et entouré d'enfants qui ont réussi, à leur tour, il a tout lieu d'être content. Et le Canada peut bien s'enorgueillir de compter au Service des délégués commerciaux des hommes de la trempe de M. Reis.

—R. W. BURCHILL,

Secrétaire commercial adjoint, Rio de Janeiro.



Au comptoir du livre

Doing Business in Japan

Rédacteur: Robert J. Ballon, 215 pages, \$5

Le commerce canado-japonais augmente rapidement. Il est possible que d'ici quelques années le Japon remplace la Grande-Bretagne au deuxième rang de nos partenaires commerciaux. Les contacts personnels et les transactions entre négociants canadiens et japonais seront plus fréquents si cette tendance se poursuit et influenceront sans doute sur notre part future du marché japonais qui est très important mais fort compétitif.

Voilà une des raisons seulement pour lesquelles *Doing Business in Japan* devrait intéresser tout particulièrement l'homme d'affaires canadien.

Il s'agit d'un recueil d'articles par des experts en questions japonaises dans les milieux académiques et commerciaux, à l'intention des commerçants étrangers. Le rédacteur, Robert J. Ballon, professeur à l'Université Sophia à Tokyo, surveille de près le commerce japonais depuis 20 ans. Ainsi, tout pragmatique qu'il soit, ce volume est un ouvrage analytique et savant qui s'adresse au lecteur sérieux.

Dans la partie I, l'ensemble des conditions est présenté sous deux aspects différents: d'abord, le milieu psychologique, une explication du raisonnement japonais, et deuxièmement, l'aspect historique et économique, qui expose la genèse et la croissance de l'économie moderne du Japon.

La partie II étudie l'état actuel de l'économie japonaise. Les articles analysent l'échec apparent de la politique fiscale dans les années 1960, le sort des entreprises petites et moyennes, les problèmes du marché des capitaux et la satisfaction du consommateur. Dans le dernier article, l'auteur fait quelques observations intéressantes sur le boom des produits de consommation au Japon.

Dans la partie III, le lecteur est initié à quelques-unes des pratiques singulières des sociétés japonaises relatives aux décisions en matière de droit, de comptabilité et de gestion. L'auteur explique en particulier les concepts de la responsabilité et de l'autorité en ce qui touche le système *ringi* pour l'élaboration des décisions.

Enfin, un appendice assez long résume de façon graphique les principaux faits de l'économie japonaise que tout commerçant étranger devrait se rappeler.

La contribution la plus importante de ce volume est son thème subtil mais convaincant: dans les négociations avec les commerçants du Japon on peut éviter

la plupart des contretemps en essayant sincèrement de comprendre et d'apprécier la mentalité de l'homme d'affaires japonais.

En vente chez Charles E. Tuttle Company, Rutland, Vermont.

Atlantic Economic Co-operation:

The Case of the OECD

Henry G. Aubrey, pour le Conseil des relations extérieures

198 pages Prix \$7.25

L'Organisation de coopération et de développement économiques est un organisme international relativement nouveau dans un domaine encombré. Dans son étude de l'OCDE, M. Aubrey, diplômé en sciences politiques, considère l'utilité de cet organisme en tant qu'instrument de collaboration économique dans la Communauté atlantique, compte tenu de l'évolution de cette dernière. Bien que l'auteur décrive aussi le fonctionnement de l'organisme et de ses services, il appuie sur sa recherche d'une identité propre et d'un but précis.

Les motifs de la coopération économique et politique ont changé ou se sont atténués depuis l'après-guerre immédiat. La collaboration depuis le début des années 60 doit être fondée sur la convergence des intérêts et doit être caractérisée par un échange plus équilibré entre les partenaires. L'auteur établit ce point au début du livre et, guidé par ce thème, il analyse les raisons qui ont déterminé la création de l'OCDE, faisant suite à l'ancienne OECE.

M. Aubrey décrit la gamme étendue de questions économiques qui ont préoccupé l'OCDE. Il en conclut qu'il faut s'efforcer de limiter son activité à un thème central. Par contre, il faut que les pays abordent avec moins de scepticisme ce groupe formé des plus puissantes nations industrielles à l'extérieur du Bloc soviétique si l'on veut qu'il soit à la hauteur de ses responsabilités et qu'il réalise son potentiel.

Cette étude intéressera surtout ceux qui étudient les problèmes de la Communauté atlantique.

En vente chez Burns and MacEachern Limited, 62 Rainside Road, Don Mills (Ontario).

Le transport par containers: Manchester

Le service de transport par containers embarqués Montréal-Manchester débutera au cours de l'automne 1968. Du côté anglais, les navires utiliseront le canal maritime afin d'amener leur cargaison directement dans le cœur même de cette région industrialisée.

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

LA PLUPART des gens ont entendu parler du canal maritime de Manchester mais peu savent que le port de Manchester lui-même se trouve à près de 50 milles de la haute mer. L'emplacement stratégique de ces docks mérite une étude attentive de la part des exportateurs canadiens dont les produits vont vers les Midlands et le Nord de l'Angleterre.

La façon dont Manchester est devenue un port de haute mer est une histoire assez intéressante. Au début et vers le milieu du 19^e siècle, les industries d'exportation des Midlands et du Nord de l'Angleterre, surtout les usines de coton, constatèrent que leur accès à des marchés étrangers était fortement limité à cause des frais de transport intérieur très élevés qui devaient être payés aux compagnies de chemin de fer, celles-ci contrôlant également le trafic sur les canaux. En plus, des droits de bassin très élevés étaient perçus par le trust qui contrôlait à ce moment-là le port de Liverpool. Au cours de cette période, un certain nombre de projets furent présentés pour la construction d'un canal qui relierait Manchester à la mer d'Irlande mais aucun ne fut mis à exécution.

Un exploit de génie civil

Finalement, en 1882, un projet plus heureux vit le jour. Il fallut plusieurs années pour que le Parlement approuve les plans, que les capitaux né-

cessaires puissent être trouvés et qu'on fasse l'acquisition des droits de passage en achetant des terres et des canaux secondaires. Les travaux du nouveau canal débutèrent en 1887 et furent terminés en 1894. Les entrepreneurs firent appel à 16,000 ouvriers et le coût total fut de 46.5 millions de dollars. Les constructions et agrandissements entrepris depuis lors ont coûté une somme supplémentaire de 35 millions de dollars.

A la fin de la construction, le canal maritime avait une profondeur de 26 pieds. Celle-ci a été augmentée jusqu'à 28 pieds en élevant le niveau de l'eau, et la profondeur d'une section se situant à l'entrée du canal a été portée à 30 pieds au moyen de dragages. Le canal commence à 6 milles à l'est de Liverpool dans l'estuaire de la Mersey et va presque en ligne droite sur une distance de 36 milles jusqu'à Manchester. Le long de la route, il y a cinq ensembles d'écluses qui soulèvent les navires de 56½ pieds depuis le début du canal. Un certain nombre de routes et de ponts de chemins de fer le traversent et parmi ceux-ci il y a le remarquable aqueduc tournant de Barton. Cet aqueduc était une solution tout à fait originale au problème de faire passer le Bridgewater Barge Canal au-dessus du canal maritime de Manchester. En fait, cet aqueduc consiste en un pont tournant pivotant sur un axe central. Le pont tourne afin de laisser passer les gros bateaux qui

naviguent sur le canal; il est en forme de cuvette remplie d'eau afin d'éviter dans le trafic sur les deux cours d'eau des délais qui se produiraient s'il fallait remplir et vider la cuvette chaque fois que le pont est ouvert. Un système de cloisons ferme les extrémités de la cuvette et du canal.

Point central pour l'industrie

Au cours des années, l'industrie a été attirée vers cette région grâce à l'existence du canal maritime et d'autres ports plus petits qui ont été construits le long du trajet. La même administration s'occupe de toutes les installations qui se trouvent le long du canal. Pendant sa première année d'existence, le canal maritime a reçu 925,000 tonnes de marchandises. Maintenant, plus de 16.5 millions de tonnes passent chaque année par le canal et une bonne partie de cette quantité est composée de produits venant du Canada ou exportés vers ce pays. (On ne publie pas de statistiques détaillées sur le mouvement des marchandises vers les différentes régions du monde).

En termes de tonnages et de marchandises manipulées, Manchester est le troisième port de la Grande-Bretagne après Londres et Liverpool. Plus de 5,000 cargos entrent chaque année dans le port de Manchester (y compris tous ceux qui s'arrêtent dans les ports plus petits le long du canal). Les grands navires pétroliers sont déchargés dans un nouveau dock situé près de l'entrée du canal. Le canal maritime peut accueillir des na-

vires de 12,500 tonnes de port en lourd jusqu'à Manchester et des navires de 15,000 tonnes de port en lourd jusqu'à 6 milles à l'intérieur du canal. Les navires qui peuvent naviguer sur la voie maritime du Saint-Laurent peuvent également passer dans le canal de Manchester.

En plus des importantes installations portuaires le long du canal, le port de Manchester a cinq milles de docks et une superficie de 700 acres dont 179 acres d'eau et 286 acres de docks et d'entrepôts. Il y a huit docks; quatre pour des navires de haute mer et quatre pour des caboteurs. Il y a toutes les installations nécessaires pour charger et décharger n'importe quel genre de marchandises diverses ou de cargaisons spéciales comme les céréales. Le long de tous les quais, on dispose de lignes de chemin de fer et de routes.

La façon de procéder généralement suivie consiste à décharger autant de marchandises que possible directement du navire dans les wagons de chemin de fer ou les camions; une grande partie du bois qui est importé du Canada ou d'un autre pays ne touche même pas le quai. A Manchester, on est en train de construire un nouveau quai conçu pour la manutention de containers. Ce quai sera utilisé par trois navires de la Manchester Liners Ltd. aménagés spécialement pour le transport par containers et qui à partir de novembre 1968 effectueront le service continu entre la Grande-Bretagne et le Canada. Un quai similaire sera construit à Montréal.

Le commerce canadien est important

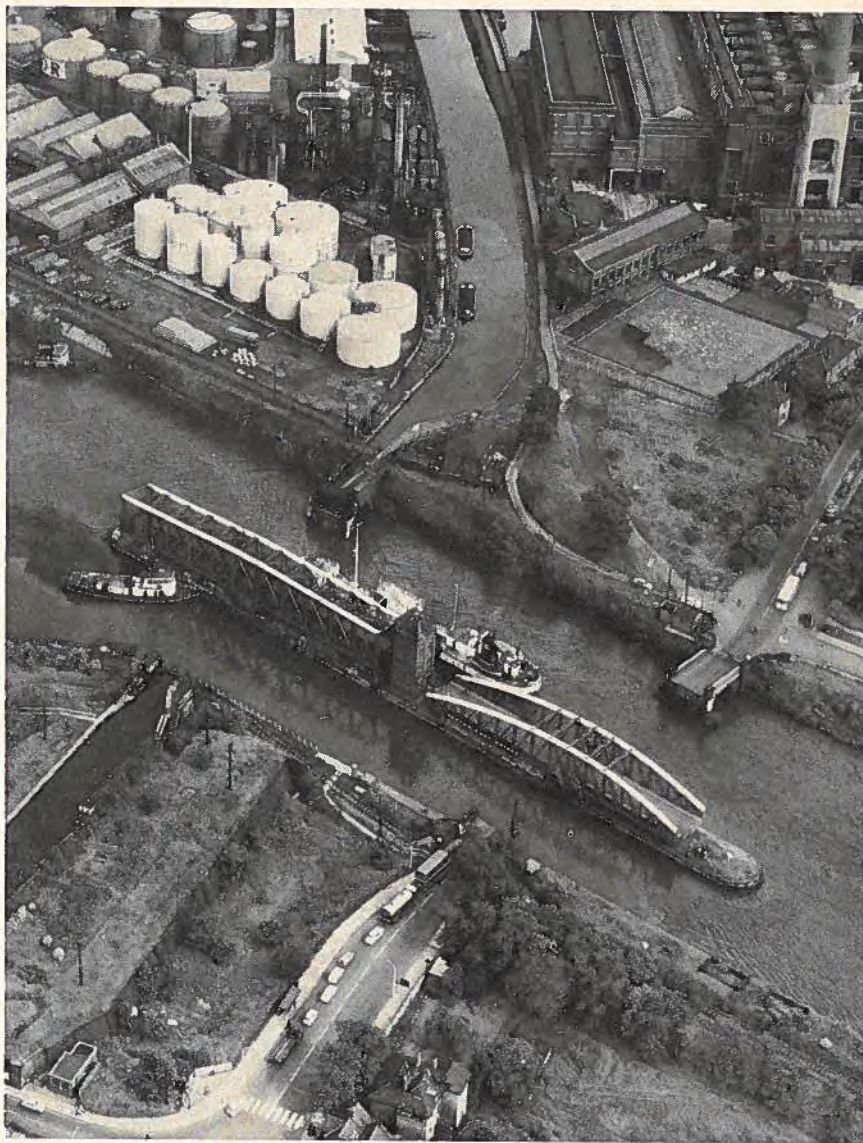
Les principaux produits d'exportation britanniques qui passent par Manchester sont le pétrole, les produits chimiques, le charbon et le coke, le sel, le fer et l'acier, le bitume, des voitures et les pièces, des machines, de la poix, des denrées alimentaires et de la créosote. Les principales importations sont le pétrole, des minerais, des céréales, de la pâte de bois, du sable et du gravier, du bois, des métaux non ferreux, du papier et du papier journal, du soufre, des denrées alimentaires, des produits chimiques, du coton, du fer et de l'acier, de l'amiante, de la bière et du stout. Les exportateurs remarqueront dans cette liste plusieurs produits

d'exportation canadiens vers la Grande-Bretagne. La plus grande partie du trafic consiste en matières premières mais des quantités considérables de produits de fabrication secondaire passent également par le port.

Des transports maritimes réguliers sont offerts par la Manchester Liners Ltd. entre Manchester et Montréal, les Grands lacs et les provinces Maritimes et par la Furness Withy Lines Ltd. vers la côte ouest. Des navires nolisés et des cargos à service non

régulier s'arrêtent également à Manchester. Un volume réduit du trafic en provenance du Canada est transbordé à Liverpool et transporté à Manchester en péniche.

Un des principaux avantages pour les Canadiens qui envoient leurs marchandises à Manchester par le canal maritime est la proximité des grands centres de vente. La population de la Grande-Bretagne compte 53 millions de personnes et 20 millions d'entre elles vivent dans un rayon de 100 milles de Manchester. Ce même



Pour les produits canadiens destinés aux Midlands et au Nord de l'Angleterre, Manchester qui est reliée à la mer par le canal maritime de Manchester offre d'excellentes installations. Notre photo montre l'aqueduc tournant de Barton qui permet de faire passer le Bridgewater Barge Canal au-dessus du canal maritime. Cet aqueduc est construit en forme de cuvette et est rempli d'eau à l'intérieur.

rayon comprend presque 80 p. 100 de toute la puissance productrice de la Grande-Bretagne et les importantes villes de Liverpool, Birmingham, Hull, Sheffield, Leeds, Leicester, Lincoln, Derby, Nottingham et York.

Containers et service centralisé de palettes

Quel est l'avenir du canal maritime et du port de Manchester? A l'heure actuelle, la direction a un programme continu pour l'amélioration du canal et des docks. Il y a par exemple un service centralisé de palettes qui permet aux camions de livrer au dock une cargaison sur des palettes et de reprendre un nombre égal de palettes vides. Afin d'encourager l'emploi de ce procédé, on offre un rabais de 30 p. 100 des tarifs du canal sur les marchandises qui peuvent rester

Vous exportez?

Si votre firme ne peut exécuter une commande reçue d'un client étranger, ne laissez pas pour autant choir l'occasion. Répondez immédiatement à ce client pour lui expliquer la situation et lui faire savoir si vous pourrez l'approvisionner à l'avenir et à quel moment. Ou bien, passez la commande à une autre société qui peut la livrer. Vous aiderez à conserver la réputation du Canada comme pays commerçant ainsi que la bonne volonté du client jusqu'au jour où vous voudrez traiter avec lui ou aurez besoin de sa clientèle. Ne passez pas sa lettre sous silence. On dit que le silence est d'or, mais pas pour ceux qui cultivent les marchés étrangers.

sur des palettes jusqu'au moment du chargement. Le nouveau quai pour containers est un autre exemple du modernisme et de l'efficacité des installations et services.

La Manchester Ship Canal Company appartient depuis sa création à des intérêts privés mais la municipalité possède un nombre considérable d'actions. En cette matière, l'avenir reste un point d'interrogation étant donné que le gouvernement envisage de mettre le port sous un contrôle national. De toute façon, que le port appartienne à des intérêts privés ou publics, il est évident que grâce à ses installations portuaires modernes, Manchester continuera d'être un des endroits les plus économiques et les mieux placés par lequel les exportateurs canadiens pourront envoyer leurs produits sur le marché britannique. ●

L'industrie du tabac en Argentine

LA PLUS IMPORTANTE récolte de tabac dans l'histoire de l'Argentine coïncide avec une période d'expansion continue et de diversification de l'industrie. Au cours de la dernière campagne (1966-1967) on a cultivé 65,300 hectares de tabac, soit 1,000 de plus que l'année précédente et environ 20,000 de plus que la moyenne pour les dix dernières années.

La production de 60,000 tonnes métriques en 1967 est supérieure de 34 p. 100 aux 44,700 tonnes de l'année précédente, 21 p. 100 plus élevée que la moyenne des cinq dernières années et 38 p. 100 de plus que la moyenne des dix dernières années. La plupart des plantations de tabac (97 p. 100) sont concentrées dans les provinces du Nord et du Nord-Est, soit, Corrientes, Misiones, Salta et Jujuy. En 1967, Corrientes a plus que doublé sa production de 1965-1966; elle occupe le premier rang, sa part étant de 36 p. 100 de la production totale, suivie de Salta (24), Misiones (23) et Jujuy (14).

Les deux types de tabac les plus cultivés en Argentine sont les tabacs locaux dits «tabacs noirs» et les tabacs plus exotiques comme les tabacs de Virginie, de Burley, etc.

La production courante de types locaux de tabac, qui s'est élevée à 40,000 tonnes métriques en 1966, est deux fois

plus considérable que celle des types exotiques qui s'est chiffrée à 20,000 tonnes, avec le tabac de Virginie en tête (15,000 tonnes), suivi de celui de Burley (2,300) et de Bahia (1,600).

La production de variétés locales est concentrée dans les provinces de Corrientes et de Misiones bien que Salta contribue pour 6,800 tonnes métriques à la production globale. Les tabacs «criollo» sont utilisés à l'intérieur du pays et sont aussi vendus à l'étranger; les autres variétés locales sont consommées presque entièrement en Argentine. La culture de variétés étrangères s'est accrue à un rythme rapide au cours des dernières années. Cette tendance s'accroît en vue d'assurer les matières premières pour les cigarettes de marques bien connues qui sont maintenant fabriquées en Argentine moyennant licence ou par des filiales locales de sociétés étrangères. La plupart des producteurs de tabac possèdent de petites plantations, mais on constate certaines exceptions surtout dans la province de Salta, où un certain nombre de propriétés comptent plusieurs centaines d'hectares.

Les importations et les exportations de tabac sont à la hausse. Côté exportation, les variétés locales et certaines variétés étrangères comme les tabacs de Virginie sont vendues à l'étranger, même aux États-Unis. Les exportateurs de feuilles de tabac ont représenté 8.3 mil-

lions de kilos en 1966; la France et l'Allemagne de l'Ouest ont été les principaux débouchés. Le Canada a acheté 15,411 kilos de tabac de la variété Correntino.

Les Argentins sont des fumeurs de cigarettes et la production de ce produit qui s'est chiffrée à 1.2 milliard de paquets au cours de 1966 dépasse largement la production de cigares et de tabac à pipe. Il y a cinq importantes usines de tabac où l'on fabrique la gamme entière de cigarettes de tabacs noirs, de tabac de Virginie, et où l'on prépare le tabac à pipe et ainsi de suite. De plus, il existe un nombre assez considérable de petites usines.

Il y a des débouchés pour les exportateurs canadiens d'équipement pour l'industrie du tabac; des machines de fabrication canadienne pour le séchage et le liage du tabac ont déjà été vendues sur ce marché. Il y aurait également possibilité de vendre de l'équipement pour le séchage et la manutention de même que des services techniques.

Nous serions heureux d'aider toute société canadienne en mesure de fournir de l'équipement de ce genre et d'autre matériel à déterminer ses possibilités de vente dans ce pays. ●

—A. G. GLADE, *Adjoint commercial, Buenos Aires*

N'oubliez pas l'Irlande

En quittant la Grande-Bretagne ou en vous y rendant, arrêtez-vous en Irlande; vous y découvrirez peut-être un marché intéressant pour vos produits. L'article qui suit donne un aperçu des possibilités.

M. EDWARD C. H. SHELLEY, *Secrétaire commercial adjoint, Dublin*

L'IRLANDE, comme le Canada, a un très grand voisin. Par conséquent, beaucoup d'hommes d'affaires ont tendance à concentrer leurs efforts sur le grand marché et ils oublient le petit. Très souvent, une entreprise bien orientée vers les exportations nomme un agent en Grande-Bretagne puis, après coup, décide d'inclure l'Irlande dans son territoire. C'est une erreur. Tout d'abord, les Irlandais préfèrent traiter avec leurs compatriotes et ensuite, ceux qui n'habitent pas le pays ont tendance à négliger le marché irlandais à cause du problème de la distance et les griefs des clients ne sont que rarement ou pratiquement jamais discutés de personne à personne. Il va de soi que cela ne contribue pas à améliorer l'image que l'on a de l'entreprise ou du produit.

Si vous êtes un homme d'affaires qui a oublié de s'arrêter en Irlande en revenant de la Grande-Bretagne, cet article pourra peut-être vous pousser à examiner plus sérieusement le marché irlandais. Et qui sait, cela en vaudra peut-être la peine.

Au point de vue géographique, l'Irlande est située entre le 51° et le 55° parallèle, soit une latitude moyenne à peu près identique à celle d'Edmonton. Toutefois, le climat est presque semblable à celui de la côte ouest du Canada à cause de l'influence modératrice du Gulf Stream. La précipitation moyenne annuelle est de 45 pouces et le climat est généralement doux (température moyenne d'une journée en été 65°F.; en hiver 40°F.).

Villes en pleine croissance

Dublin est la capitale et, avec une population de 732,000 personnes, c'est également la plus grande ville de la République. Les autres grandes villes sont Cork (126,000 habitants) et Li-

merick (57,000 habitants). Bien que Dublin soit le plus grand centre commercial, la ville de Cork est en train de subir une expansion considérable et possède à l'heure actuelle les plus hauts édifices de tout le pays. La majorité des habitants vivent dans les régions rurales bien que la population urbaine (villes de 1,500 personnes ou plus) ait augmenté de 26 p. 100 au cours des vingt dernières années. Pendant la même période, la population rurale a diminué de presque 20 p. 100 et la population totale a baissé de 2.5 p. 100. Dix p. 100 de cet accroissement urbain a eu lieu au cours des cinq dernières années. Le recensement de 1966 fut le premier depuis celui de 1951 à montrer une augmentation de la population nationale (un accroissement de 2.25 p. 100 par rapport au chiffre de 1961).

Avec environ 2.9 millions de personnes réparties sur 17 millions d'acres, l'Irlande a une densité de population assez basse selon les normes européennes. Étant donné qu'il y a 12 millions d'acres de terres arables, il est naturel que le pays ait une économie agricole. Environ 31 p. 100 de la population est employé dans le secteur agricole et seulement 28 p. 100 dans l'industrie. Le commerce, les assurances et la finance emploient ensemble 15 p. 100 et les autres secteurs 26 p. 100 de la population. Toutefois, l'industrie contribue pour 32 p. 100 au revenu national alors que l'agriculture n'intervient que pour 19 p. 100. Le revenu national en 1966* était de 2,363 millions de dollars É.-U. et le PNB, de 2,982 millions de dollars É.-U., soit un accroissement légèrement supérieur à 4 p. 100 par rapport

*Sauf stipulation contraire, tous les chiffres portent sur l'année 1966.



Déchargement de denrées alimentaires à Dublin. Le Canada vend un certain nombre de produits qui sont nouveaux pour les Irlandais.

à 1965 (moins de 1 p. 100 en termes réels d'accroissement du PNB). Il s'agit là de la plus faible expansion enregistrée depuis le début du développement économique qui date de 1958 et elle est attribuable en grande partie à la déflation au cours de la première moitié de 1966. Toutefois, la situation s'est améliorée au cours du troisième trimestre de 1966 et le mouvement de reprise continue. La demande des consommateurs s'améliorera vraisemblablement quand le budget expansionniste entrera en vigueur. En outre, on a prédit que les dépenses des consommateurs iront en augmentant en 1968.

Les règlements irlandais d'importation sont prévus afin de protéger l'industrie et l'agriculture. En plus du droit normal d'importation, il y a une taxe sur le chiffre d'affaires (2½ p. 100) et une taxe sur le commerce en gros (5 p. 100). Ces deux taxes sont calculées sur la valeur obtenue en ajoutant la valeur aux fins de la douane au montant du droit de douane payable. Les autres taxes spéciales portent sur les boissons alcoolisées, les réceptifs en verre, l'emballage et des pièces galvanisées. Certains des produits sujets à des contingents ou à des restrictions sous forme de licence sont mentionnés ci-dessous.

Bottes, bottines ou souliers
Brosses
Lampes électriques à incandescence
Chapeaux de feutre (pour dames et jeunes filles)
Bas de soie et de rayonne, d'une valeur non supérieure à \$7.50 (monnaie du Canada) par douzaine de paires
Véhicules, châssis, carrosseries, coques, etc.
Vis à pas coniques
Bougies d'allumage ainsi que leurs parties constitutives en métal
Ressorts à lames et lames de ressorts, pour véhicules
Superphosphates
Bacon
Poulets et dindonneaux à rôtir (morts ou vivants)
Beurre
Céréales, produits de céréales (avec certaines exceptions)
Porcs vivants
Tabac
Arbres forestiers et plusieurs espèces de plantes
Foin, paille ou litière de tourbe
Sucre
Fruits, jus de fruits et pulpes de fruits (avec certaines exceptions)

Ils sont venus en Irlande et . . .

L'expérience de trois hommes d'affaires peut servir à faire valoir quelques-uns des avantages que présente un voyage en Irlande.

Le premier était un ingénieur mécanicien qui vendait des treuils hydrauliques. La Section commerciale fut en mesure d'organiser pour lui des rendez-vous d'affaires car il l'avait prévenue suffisamment d'avance de sa venue en Irlande. Bien qu'il ne soit resté que deux jours à Dublin, ses rendez-vous furent fructueux. Comme résultat direct de ses entretiens avec un ingénieur mécanicien du ministère des Terres, il a pu vendre de l'équipement pour une valeur de \$7,500 avec un bon espoir d'obtenir des commandes supplémentaires. Ses entretiens avec des grossistes locaux lui ont permis de trouver un agent et il a pu recueillir des renseignements précieux sur les problèmes rencontrés précédemment en ce qui concerne l'importation et la vente de ce genre de machines.

Le deuxième représentait une entreprise canadienne fabriquant des sacs en plastique. Il eut une entrevue avec un acheteur recommandé par la Section commerciale et avec qui il était déjà entré en correspondance. Il découvrit que cette entreprise n'avait pas encore acheté des sacs canadiens parce que les prix étaient de 25 p. 100 trop élevés. Toutefois, il apprit que ce problème pouvait être résolu s'il réussissait à prouver que ses sacs moins épais et moins coûteux étaient aussi durables que ceux qui étaient alors en usage. Étant donné que les sacs devaient résister à un voyage aux États-Unis, il s'agissait là d'un point important. Mais l'exportateur irlandais ne voulait pas risquer d'avoir des plaintes de ses clients bien que ainsi on se serait renseigné exactement sur la qualité des sacs canadiens. Finalement l'Irlandais et le Canadien se mirent d'accord sur un essai. De retour au Canada, ce dernier remplirait 350 des sacs plus minces avec un produit semblable à celui que l'entreprise irlandaise exportait vers les États-Unis. Ensuite, ces sacs seraient envoyés au client irlandais éventuel. De cette façon, on pourrait observer les effets d'une traversée de l'Atlantique. Cette forme de discussions directes contribue énormément à la solution de problèmes de ce genre.

Le troisième visiteur canadien vendait des anoraks pour enfants et dames. La Section commerciale fut en mesure de s'aboucher avec les principaux acheteurs de vêtements de Dublin avant son arrivée et de lui ménager des rendez-vous à des intervalles d'une demi-heure. Après que le personnel de la Section eut aidé à faire passer les échantillons à la douane, les anoraks furent disposés sur les étagères du bureau de l'adjoint commercial afin qu'ils soient prêts à être examinés par les acheteurs le jour suivant. Quand les acheteurs furent là, ils eurent l'occasion de les voir présentés par un mannequin engagé pour la circonstance. A peine 24 heures après son arrivée, l'homme d'affaires canadien reprit l'avion avec des commandes d'une valeur de 5,700.

Pour des biens destinés au marché intérieur, les importateurs doivent remplir soit la formule Cu 107 soit la formule Cu 23 (utilisée dans le cas de biens déclarés «Exempts» dans le Tableau des droits de douane et pour lesquels une taxe sur les chiffres d'affaires n'est pas redevable). La Nomenclature de Bruxelles est utilisée et les échantillons destinés à être évalués par les services douaniers doivent être remis aux Revenues Commissionnaires (le fisc). Toutefois, la Section commerciale de l'Ambassade du Canada accomplira cette formalité à votre place si vous lui envoyez vos échantillons. Les produits canadiens bénéficient d'un droit préférentiel spécial

en ce qui concerne le Tarif des douanes et accises de l'Irlande. A ce point de vue, nous avons un avantage par rapport aux États-Unis qui paient le plein taux. Certains des produits admis en franchise sont mentionnés ci-dessous.

Vêtements protecteurs utilisés dans l'industrie (sauf les chaussures)

Matériaux de constructions navales, de réparation et de radoub expédiés en consignation à un chantier enregistré par le fisc.

Farines et tourteaux d'abats de viande, de poisson, de crustacés ou de mollusques impropres à la consommation humaine

Produits minéraux (sel, pyrites de fer, graphite, amiante, mica, terres colorantes, etc.)

Divers minerais, scories et cendres

Charbon

Paraffine et cires similaires

Presque tous les éléments inorganiques et beaucoup de produits chimiques organiques
Chlorure de potassium et quelques autres engrais

(Beaucoup) d'extraits tannants

Couleurs pour la peinture artistique, y compris des couleurs pour l'amusement et similaires

Combustibles, bois

Fibres de verre, étoffes de laine et articles fabriqués avec ces étoffes

Pierres précieuses et pierres fines (non travaillées)

Fonte en gueuse, fer et acier spongieux

Nickel et beaucoup de produits de nickel

Zinc, déchets et débris, profilés

Chaudières à vapeur et installations similaires

Machines pour le travail du cuir

Machines à calculer et comptables

Produits pour avions et similaires

Instruments et appareils médicaux et d'optique, équipement topographique et d'analyses chimiques

Appareils de mesure et de calcul (machines pour dessins, micromètres, etc.)

Comme on l'a mentionné précédemment, on s'attend à ce que la demande des consommateurs augmente au fur et à mesure que l'économie se dégagera de la période de déflation de 1965-1966. Le tableau I nous montre ce qu'une étude conduite en 1964 a permis de découvrir sur les secteurs de dépenses des consommateurs irlandais.

Le Canada occupe la cinquième place parmi les pays exportateurs vers l'Irlande en lui fournissant environ 2.6 p. 100 de ses importations totales. Par ordre décroissant, les plus grands exportateurs sont la Grande-Bretagne, les États-Unis, la République fédérale allemande et les Pays-Bas suivis du Canada, de la France, de l'Iraq, la Finlande, la Belgique et la Suède. Les plus importants produits échangés entre le Canada et l'Irlande sont mentionnés dans les tableaux II et III.

Du saumon en boîte, du jus de pommes, du miel, des pickles, du maïs en boîte et congelé, des noix de cocktail en boîte et des cacahuètes sont certains des produits canadiens généralement trouvés dans les supermarchés. Un pays agricole n'est peut-être pas le meilleur endroit pour essayer de vendre des denrées alimentaires mais un bon nombre de nos aliments modernes sont inconnus ici. Le beurre d'arachide est un des nouveaux arrivés sur le marché. Étant donné que la population urbaine est en croissance,

TABEAU I
RÉPARTITION DES DÉPENSES EN IRLANDE

	1964 (en millions de dollars canadiens)	%	Différence depuis 1960 %
Nourriture, boissons et tabac	1,002	50.3	+ 3.0
Vêtements et chaussures	222	11.2	+ 0.7
Voyages et distractions	213	10.7	+ 0.6
Loyer, combustibles et énergie	210	10.5	- 0.4
Articles de ménage durables	129	6.5	+ 1.9
Équipement de transport	66	3.3	+ 1.4
Autres	327	16.4	+ 0.7
Moins dépenses des étrangers	-177	-8.9	+ .09
Total	1,992	100	

TABEAU II
CERTAINS PRODUITS CANADIENS
EXPORTÉS VERS L'IRLANDE—1966

Produits	(en dollars canadiens)
Aluminium (sous toutes ses formes)	5,152,732
Papier journal	1,719,388
Saumon en boîte	1,016,270
Bois d'œuvre (bois tendre)	999,895
Blé (sauf les semences)	943,589
Machines industrielles pour mines et carrières et pièces	520,455
Avoine	463,117
Fibres d'amianté broyées	321,000
Pommes et pommes sauvages (fraîches)	270,601
Acier (plaques, pièces moulées, etc.)	243,695
Bois d'œuvre (bois dur)	215,367
Tourteaux et farine de graine de lin	142,703
Antibiotiques pour êtres humains	138,214
Étoffes larges	123,963
Pâte de bois	116,850
Machines à forer le roc et machines et pièces connexes	114,898
Briques réfractaires et matériaux similaires	101,542
Tabac clair de Virginie, séché à l'air chaud	99,592
Cuir à tiges	93,533
Graine de gazon, mil	90,834
Sardines en boîtes	88,270
Cuivre (sous toutes ses formes)	87,839
Pois congelés	76,684
Machines et pièces industrielles d'usage général	63,034
Fourrures apprêtées	57,552
Matériel et outils d'entrepreneurs	56,298
Pompes, systèmes de pompes et pièces	51,152
Raccords de tuyauterie de fer et d'acier	46,078
Total, y compris tous les autres	14,948,267

TABEAU III
CERTAINES IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE D'IRLANDE—1966

Produits	(en dollars canadiens)
Cacao sucré en pains	911,185
Diamants (industriels)	520,876
Équipement médical et chirurgical, instruments et pièces	464,847
Ciments réfractaires et moteurs	372,395
Bottes et souliers	360,051
Garnitures intérieures de carbure métallique	281,649
Chiens	270,632
Laine	243,341
Trépan à molette pour forage	173,341
Chocolats	152,697
Articles de table en céramique	142,461
Hormones corticales	126,764
Étoffes de laine	125,491
Filés de jute	108,611
Chandails, gilets en laine, tricotés	104,022
Tricots	100,681
Préparations à base de sucre, confiserie, n.d.a.	95,258
Antibiotiques	94,625
Paillassons et nattes en chanvre, jute et sisal	96,623
Biscuits et gâteaux secs (sauf biscuits au bicarbonate de soude)	91,728
Étoffe de laine peignée (worsted)	88,041
Bois de placage dur	73,208
Chrome en minerai et concentrés	66,250
Déchets acryliques	61,083
Verres et verres sur pied	60,218
Grues et derricks	49,559
Filés mixtes et mélangés contenant de la laine	48,650
Vis à tête cubique	45,048
Total, y compris tous les autres	6,511,928

ces nouveaux produits pourront certainement trouver bientôt des acquéreurs. Des vêtements pour bébés et enfants fabriqués au Canada sont vendus en Irlande bien qu'il y ait une rude concurrence de la part des fabricants britanniques et locaux. Nos anoraks sont également populaires. Récemment, la Section commerciale a reçu des demandes de renseignements à propos d'accessoires d'automobiles, d'équipement de camping, d'outils de menuisier de qualité supérieure, d'articles du genre «faites-le vous-même», de nécessaires de bricolage, pour ne mentionner que ceux-là.

Comment vendre

Il y a quelque temps, une entreprise canadienne a envoyé à la Section commerciale à Dublin un ensemble d'échantillons de vêtements pour bébés, au complet, avec les prix c.a.f. Dublin. Ces échantillons furent montrés à différents représentants éventuels et l'un d'entre eux se trouva intéressé par l'affaire. Il emprunta les échantillons et passa sa première commande en même temps qu'une demande d'être nommé l'agent de l'entreprise. Inutile de dire que sa demande reçut un accueil favorable. Beaucoup de délais superflus furent évités parce que le fabricant canadien avait pris soin dès le début de fournir des échantillons et de faire connaître ses prix. Bien que ce ne soit pas toujours possible, tout le processus fut beaucoup plus rapide parce que l'agent avait eu l'occasion d'examiner les vêtements et de les comparer avec ce qu'il y avait déjà sur le marché. Il savait à un cent près à quel prix il devait vendre et pouvait le communiquer immédiatement à un client éventuel. La Section commerciale se ferait un plaisir de montrer vos échantillons (de préférence avec les prix c.a.f.) aux hommes d'affaires locaux et s'occuperait également de les soumettre aux Revenue Commissioners afin qu'ils puissent déterminer quels droits douaniers doivent être payés.

A défaut d'échantillons, le mieux serait de faire parvenir de la documentation publicitaire ou des catalogues. N'oubliez pas d'envoyer au moins quatre exemplaires. De cette façon, le temps nécessaire à la circulation des imprimés peut être réduit. Encore une fois, des prix c.a.f. (de préférence en livres sterling) seront utiles bien que pas indispensables.

TABEAU IV
DROITS DE DOUANE POUR CERTAINS PRODUITS CANADIENS

<i>Produit</i>	<i>Taux d'imposition*</i>
Miel	15c. par livre
Équipement de camping en matières textiles (sacs de couchage, etc.)	40 p. 100
Purificateurs d'air	26.7 p. 100
Antibiotiques	Exempts
Articles en textile (y compris des vêtements)	20 p. 100 à 45 p. 100
Articles en caoutchouc	40 p. 100
Appareils de cuisson électriques (usage domestique)	Exempts
Robinet, soupapes, etc.	26.7 p. 100
Machines pour l'industrie laitière	Exempts à 40 p. 100
Désinfectants, herbicides, fongicides, etc.	20 p. 100 à 26.7 p. 100
Nourriture pour animaux	Nuls à 3½ p. 100 par livre
Engrais	Exempts à nuls (généralement)
Verrerie	Exempts à 50 p. 100
Articles de voyage (valises, sacs à dos)	Exempts à 40 p. 100
Outils manuels agricoles	Exempts à 26.7 p. 100
Équipement pour l'agriculture et l'horticulture	Exempts à 32 p. 100
Linoléum sur support de matières textiles	25c. par yard carré
Molybdène	Exempt
Réfrigérateurs	Exempts
Laines de laitier et laines minérales similaires	Exempts à 60c. par hundredweight
Rasoirs électriques	32 p. 100
Sirops, miel artificiel, caramel, etc.	7½c. par livre—25 p. 100
Vaisselle, articles en porcelaine, etc.	40 p. 100
Grille-pain électriques (usage domestique)	32 p. 100
Percolateurs électriques	13.3 p. 100
Plateaux en bois	33.3 p. 100
Pneus en caoutchouc	45 p. 100 ou \$9 pièce
Treuil et autres appareils de levage et de déchargement	26.7 p. 100 à 37.5 p. 100
Clés à écrous et clés anglaises (sauf des clés pour robinets à boisseau)	Exempts
Saumon en boîte	20 p. 100

*Uniquement comme référence. Les taux doivent être vérifiés auprès de la Division du Commonwealth, Direction générale des relations commerciales, ministère du Commerce à Ottawa avant de procéder à des transactions commerciales.

Si vous trouvez que vos échantillons ou vos catalogues ont reçu un bon accueil en Irlande, pourquoi ne visiteriez-vous pas le marché? De cette façon, vous aurez encore un meilleur aperçu de la situation et vous pourrez avoir personnellement des entrevues avec des agents éventuels.

En plus d'un voyage en Irlande, la publicité peut contribuer énormément à la vente. En 1965, les ventes d'allumettes fabriquées à l'étranger furent réduites de 60 p. 100 parce que les concurrents irlandais avaient fait de la publicité. (Le slogan utilisé était celui-ci: Regardez la boîte et assurez-vous qu'elle est irlandaise!). Bien que cela puisse être considéré un peu comme un cas spécial, il montre bien l'influence que la publicité peut avoir sur ce marché.

En résumé

- Étudiez les possibilités de vous implanter sur le marché irlandais en envoyant des échantillons à la Section commerciale pour qu'elle puisse évaluer le potentiel de vente et les droits de douane à payer.

- Éveillez l'intérêt des agents locaux en envoyant les prix c.a.f. et de la documentation.

- Prévoyez une visite en Irlande afin de voir par vous-même s'il existe un intérêt pour votre produit.

- Choisissez un agent.

- Essayez d'obtenir de votre nouvel agent un partage des frais de publicité. •

Enquêtes sur certains produits

Matériel d'exploitation forestière

Afrique du Sud—L'industrie grandissante des produits forestiers, fondée sur des forêts artificielles, a besoin de machines à couper et à transporter le bois, de matériel pour la lutte contre les incendies, de machines de scierie et d'équipements connexes.

M. Wm JONES, *délégué commercial à Johannesburg*

L'EXPLOITATION forestière et les produits forestiers ne se développent sensiblement en Afrique du Sud que depuis cinquante ans. En effet, cette industrie doit son existence en grande partie aux pénuries qui ont sévi pendant les deux guerres mondiales. Aujourd'hui elle compte un effectif de 100,000 personnes, sa production est évaluée à 500 millions de dollars et elle est au nombre des industries les plus dynamiques du pays.

En 1917, il y avait peu de forêts indigènes et seulement 1,800 acres en plantation. Depuis lors, les boisés ont atteint quelque 2.2 millions d'acres et ne cessent de prendre de l'ampleur. Le ministère des Forêts, le plus important organisme individuel en sylviculture, administre 700,000 acres directement ou par l'entremise du South African Native Trust. Les essences les plus communes sont le pin, l'eucalyptus et l'acacia. On emploie le pin pour le bois de construction, la fabrication des boîtes et la pâte, l'eucalyptus pour la pâte, les étais de mine, les traverses de voie ferrée, les poteaux, les meubles et la menuiserie, l'acacia pour le bois de chauffage, le bois de mine et la pâte à rayonne. De l'écorce, on tire une substance qui sert à la tannerie.

Les forêts artificielles plantées sur l'escarpement de l'est poussent rapidement grâce au soleil ardent et aux pluies abondantes; les arbres peuvent produire du bois à pâte dans 12 à 14 ans et peuvent être abattus dans 30 ans. Cependant, à cause de sa très forte structure cellulaire, le bois est inférieur aux produits canadiens pour la construction et la fabrication de la pâte. Nous pouvons donc compter sur une demande continue mais limi-

tée pour les essences canadiennes telles que le sapin de Douglas et, dans une moindre mesure, la pruche de l'Ouest ainsi que la pâte de bois pour suppléer aux approvisionnements locaux.

On cultive aussi le peuplier pour l'industrie des allumettes, qui consomme 1.2 million de cubes par an et doit importer quelque 28 p. 100 de ce total. A moins que la tendance ne favorise les allumettes en cire du genre européen ou les pochettes d'allumettes, les exportateurs canadiens peuvent compter sur un marché soutenu.

L'amélioration des produits, la promotion et une meilleure compréhension de ses propriétés ont fait accepter davantage le bois comme bon matériau de construction. L'Afrique du Sud souffre d'une pénurie persistante de logements et l'on prévoit que les nombreuses tentatives d'établir une industrie viable d'habitations préfabriquées commenceront bientôt à porter fruit. Son lent épanouissement tient à la multiplicité des codes de bâtiment, peu uniformes. On note cependant certains indices de progrès et il y aurait en fin de compte un organisme central, tel que le Bureau des Normes, capable d'homologuer les maisons préfabriquées et de faciliter ainsi leur acceptation sur une échelle nationale. Le relèvement du niveau de vie chez l'ensemble de la population, la pénurie de main-d'œuvre spécialisée et le besoin d'habitations à prix modique pour la population africaine favorisent l'essor des logements préfabriqués. L'expérience acquise dans la construction des logements à prix modéré pour les citadins européens d'ici quelques années pour-

rait jouer un rôle très important. Si l'industrie des habitations préfabriquées connaissait en Afrique du Sud une expansion rapide, la demande de bois d'œuvre pourrait dépasser l'offre intérieure.

Le niveau de vie plus élevé crée une demande pour les emballages plus modernes dans le commerce de détail. Les Sud-Africains emploient plus de papiers fins tels que les papiers hygiéniques, les mouchoirs, les papiers d'écriture et d'impression. Il faut remplir un plus grand nombre de formules gouvernementales (en cinq exemplaires) et les méthodes modernes du commerce exigent de plus en plus de papier. On fait usage davantage des boîtes en carton ondulé pour l'expédition des marchandises. Le gros de la demande est satisfait par les sources intérieures; les importations de produits finis se composent surtout de commandes dispersées et de transactions à court terme en attendant que les usines locales soient prêtes à produire.

Perspective pour les Canadiens

Pour l'instant, les exportateurs canadiens devraient considérer l'industrie sud-africaine du bois comme marché potentiel pour le matériel d'exploitation forestière en général, le savoir-faire technique, les biens de production et les fournitures destinées aux industries connexes. Il devrait y avoir une demande pour le matériel de base visant à mécaniser la plantation et il devrait aussi exister un débouché pour le matériel léger d'incendie. En effet, il serait même possible de vendre des avions pour la lutte contre l'incendie dans quelques années, alors que l'industrie forestière sera plus importante et mieux organisée, surtout si ces avions peuvent s'adapter à d'autres usages. Si les expériences qui se poursuivent sur notre côte du Pacifique en fait de fertilisation aérienne sont fructueuses, on pourrait recourir à cette méthode en Afrique du Sud. Au cas où il

faudrait des avions polyvalents, nos occasions de vente devraient se multiplier.

On signale que le ministère des Forêts achète tous les ans quelque 500 scies à chaînes. Comme il a la haute main sur environ le tiers des boisés, il serait facile de conclure que le marché pourrait absorber chaque année près de 1,500 scies, mais ce serait probablement sous-estimer le débouché puisque d'autres exploitants sur une grande échelle sont peut-être plus hardis dans leurs tentatives de réduire les frais de la main-d'œuvre et d'accroître la rentabilité de leurs plantations. A mesure que les plantations plus récentes parviendront à maturité, on prévoit que la demande de scies et de pièces de rechange augmentera. Les exportateurs américains de scies à chaîne sont bien établis sur ce marché et au moins une

entreprise européenne poursuit une campagne efficace pour s'établir comme fournisseur et se tailler une plus grande part du marché en voie d'expansion.

Les expériences actuelles du Canada dans la mise au point de machines d'exploitation qui coupent, écorcent et entassent les gros arbres pourraient bien aboutir à un produit capable de trouver acheteur en Afrique du Sud, surtout grâce à la plus grande uniformité en temps normal des arbres dans les plantations. De plus, le matériel pour la manutention des grumes et les camions conçus tout spécialement pour transporter les grumes aux usines, tous développés fructueusement au Canada, devraient bien se vendre ici.

Le transport des copeaux de bois par pipe-line est un autre domaine prometteur. L'Afrique du Sud a peu

de fleuves pour le mouvement des produits forestiers; de son côté, le Canada a acquis beaucoup de savoir-faire dans les techniques de manutention des matériaux. Il existe un marché croissant pour le matériel de scierie, généralement dans les plus petites dimensions. Les firmes européennes semblent faire ici de bonnes affaires parce qu'elles tendent à se spécialiser dans les exploitations relativement modestes et réduisent au minimum les dispositifs coûteux visant à économiser la main-d'œuvre.

Les exportateurs canadiens de machines d'exploitation du bois doivent se rappeler lorsqu'ils essaient de prendre pied sur le marché sud-africain que la concurrence y est acharnée, que nombre de leurs concurrents européens y sont bien retranchés et que leur représentation est assurée depuis longtemps. ●

Denrées alimentaires

Norvège — Ce marché prend de l'ampleur à mesure que la prospérité augmente et que les pratiques de présentation évoluent. Les restrictions à l'importation sont toujours en vigueur mais il y a des possibilités pour les producteurs canadiens entrepreneurs.

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

UN OBSERVATEUR de l'extérieur qui compare le Canada et la Norvège s'attendrait probablement à voir d'importantes expéditions de produits alimentaires passer régulièrement de nos vastes terres agricoles à ce pays montagneux. Point n'est besoin de décrire aux Canadiens l'étendue de nos exploitations agricoles, mais combien de gens se rendent compte de l'exigüité des terres productives en Norvège? Le gouvernement de l'Alberta annonce que le Nord de la province renferme de 10 à 20 millions d'acres de terres inoccupées, éventuellement arables, à la disposition des colons. La Norvège possède moins de la moitié de cette étendue de terre arable et pourtant, ce pays nordique qui compte 3.7 millions d'habitants ne suffit presque à lui-même pour bien des denrées alimentaires, telles que la viande, la volaille, les produits lai-

tiers et nombre de légumes du nord.

Comment un pays surtout montagneux plus au nord que la plupart des régions peuplées du Canada, peut-il s'attendre à devenir autarcique, même dans des secteurs limités de la production alimentaire? C'est surtout grâce à l'appui du gouvernement et à la protection qu'il accorde à l'agriculteur.

L'agriculteur est protégé

Comme dans la plupart des pays peuplés de longue date, en Norvège, l'agriculture est constituée d'un grand nombre de petits domaines. L'étendue moyenne d'une terre est d'environ 12 acres seulement et moins de 45 exploitations ont plus de 250 acres. Évidemment, si l'agriculteur norvégien était exposé à une concurrence effrénée de la part d'agricultures aussi rapprochées que celle du Dane-

mark ou aussi lointaines que celle du Canada, il serait bientôt éliminé. Pour prévenir cette situation, le gouvernement norvégien a statué que si un produit alimentaire est cultivé en Norvège, les importations ne seront pas permises avant la vente de la récolte intérieure.

Cette politique est appliquée de plusieurs façons. D'abord, une liste d'importations prohibées est établie sur la base de l'Accord agricole conclu entre l'État et les organisations agricoles. (Voir le cadre). On peut alors établir des périodes libres pour certains produits lorsque le prix intérieur dépasse une limite supérieure et pour les autres produits lorsqu'on a besoin d'importations supplémentaires. Dans le cas de certaines denrées, telles que le miel et les pommes, les importations sont permises durant l'année, mais on fixe tous les ans une limite fondée sur l'approvisionnement local prévu.

Les Canadiens peuvent vendre

Notre climat étant très semblable à celui de la Norvège, la plupart des denrées canadiennes sont touchées par le règlement. Les exceptions à la

règle offrent cependant des possibilités d'exportation aux sociétés canadiennes prêtes à consentir le surcroît d'effort qu'il faut pour en tirer parti.

En 1966, le Canada a exporté vers la Norvège des denrées pour 6.8 millions de dollars (à l'exclusion du poisson), soit près de 2.6 millions de plus qu'en 1965. Une bonne part de la hausse résultait des expéditions plus fortes de céréales, mais les ventes de pommes, de pickles, de pois secs, de boyaux de saucisse, de vinaigre et de levain ont fait des progrès sensibles.

La Norvège s'est établie au premier plan des marchés pour les pommes de la Colombie-Britannique, même si les ventes de pommes importées sont généralement défendues avant la fin de février ou le début de mars. Ce long entreposage forcé tend à exclure nombre de variétés de l'Est canadien.

La perspective est souriante pour les pois secs entiers. Le principal client est le plus grand fabricant norvégien de mélanges à soupe, qui depuis quelques années a découvert que les pois canadiens tendent à être de meilleure qualité que les pois américains qu'il employait auparavant. Il est en voie de construire une nouvelle usine, plus grande, et accroîtra sensiblement sa production l'an prochain.

Parmi les autres produits canadiens qui se vendent actuellement en Norvège et qui sont prometteurs, signalons les oignons, le miel, les mets chinois en boîte, les mélanges à pizza, le jus de tomate et les sauces et tartinares. Récemment, on a reçu des demandes et l'on a entamé des pourparlers au sujet du maïs et des asperges en boîte.

Vente de produits alimentaires

Les exportations de denrées alimentaires vers la Norvège sont généralement vendues par l'entremise des agents à commission ou directement aux grossistes. Les agents à commission ont joué un rôle important dans l'introduction des nouveaux produits alimentaires grâce aux méthodes de distribution relativement simples de la Norvège. Les consommateurs sont très dispersés d'un bout à l'autre du pays. Oslo, la métropole, a moins de 500,000 habitants. Chacune des deux villes suivantes, Bergen et Trondheim, dépasse de justesse les 100,000 âmes. Ce facteur et les difficultés du transport intérieur ont déter-

Produits alimentaires du Canada réglementés par les restrictions à l'importation		
● Animaux vivants et volailles		
● Viande et abats d'animaux domestiques et de volailles		
● Produits laitiers (dont le fromage), œufs et miel		
● Pommes de terre		
● Légumes		
concombres		oignons, poireaux,
brocoli		ciboulette, échalotes
choux-fleurs		melons
haricots		navets
pois		panais
carottes		persil
choux de Bruxelles		radis
laitue		betteraves
champignons		céleri
tomates		épinards
● Fruits et baies		
pommes		pêches
poires		framboises
prunes		fraises
cerises		
● Pommes de terre, légumes, fruits et baies précités, en conserve		
● Farine de blé, flocons et farine de pomme de terre et préparations alimentaires à base de farine, d'amidon ou d'extrait de malt.		

miné l'expansion d'un grand nombre de petits établissements de gros à travers le pays. Le Calendrier commercial de la Norvège énumère 67 grossistes en épicerie à Oslo plus quelque 200 autres dans les autres régions. Ainsi, les agents à commission qui visitent beaucoup de grossistes assurent aux exportateurs de produits alimentaires la représentation la plus efficace.

Aujourd'hui, les supermarchés, les magasins à succursales et les établissements d'achat central commencent à se développer. Cette tendance devrait faciliter la vente des produits nouveaux en assurant une vaste distribution par l'entremise d'un seul gros client.

Les deux grands organismes centraux d'achat sont UNIL A/L et Norges Kooperative Landforening (Association nationale des sociétés coopératives de la Norvège). UNIL A/L, dont le siège social est à Oslo, est une firme d'importation apparte-

nant à l'Association des épiciers grossistes de la Norvège, qui l'organise. Sa seule fonction est d'importer des épiceries qu'elle distribue aux membres de l'Association. NKL possède une chaîne de grossistes à travers le pays pour desservir ses détaillants affiliés dans presque toutes les villes norvégiennes. Elle tend à se spécialiser dans les gammes de produits bon marché.

La clé du succès

La réussite d'un exportateur sur le marché dépend beaucoup de ses prix. La plus grande concurrence dans le domaine des aliments en conserve provient des marques célèbres des États-Unis. La publicité est difficile en Norvège étant donné qu'il n'existe ni radio ni télévision commerciales ni journal national. Le coût d'une campagne de publicité assez puissante pour établir une nouvelle marque telle que Del Monte ou Libby ne serait peut-être pas justifié par le chiffre

d'affaires qui pourrait en résulter. Cependant, les importateurs sont toujours intéressés aux produits meilleur marché que les marques bien connues et un prix plus bas sera la clé des ventes en Norvège.

Un des facteurs qui nous favorise est le relèvement du niveau de vie. Au point de vue statistique, ce pays est au deuxième rang en Europe (après la Suède). A mesure qu'aug-

mente le budget alimentaire de la ménagère, celle-ci est portée à acheter de plus en plus les plats cuisinés et les spécialités tellement en vogue au Canada. Un des indices de la prospérité en Norvège est la hausse de 30 p. 100 dans les achats de whisky canadien au cours des quatre dernières années.

Tout indique que les règlements sévères à l'importation seront partiel-

lement contrebalancés par les méthodes de distribution de plus en plus complexes et le niveau de vie croissant et l'on prévoit de meilleures possibilités pour les denrées canadiennes. Cependant, les exportateurs canadiens qui désirent introduire ici de nouveaux produits devront montrer beaucoup de diligence et de patience. ●

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Jamaïque

RESTRICTION AUX IMPORTATIONS DE CONTRE-PLAQUÉS ET DE PANNEAUX DE CONSTRUCTION—Le Gouvernement jamaïcain a annoncé récemment l'addition des produits ci-après à la liste dite «negative», celle des produits dont l'importation est assujettie à une licence:

Contre-plaqués (y compris le bois recouvert de feuilles de placage)
Panneaux (à base de pâte de papier ou de fibres de papier) utilisés en construction

Panneaux de fibres (à l'exception des panneaux de papier)

Bois artificiel ou reconstitué, en feuilles et en panneaux

Panneaux pour coffrages à béton.

Cela signifie qu'il faudra désormais des licences pour importer ces produits en Jamaïque. Pour de plus amples détails, veuillez communiquer avec la Division du Commonwealth, Bureau des relations commerciales, Ministère du Commerce.

Finlande

PAIEMENT ANTICIPÉ DES IMPORTATIONS—

L'exigence selon laquelle les importations devaient être payées au complet avant le dédouanement a été abolie le 1^{er} janvier 1968. Cet avis annule et remplace celui qui est paru dans le numéro de juin 1967 de *Commerce extérieur*.

Afrique du Sud

RÈGLEMENTATION DES IMPORTATIONS—Le gouvernement de l'Afrique du Sud a récemment fait connaître, avec la mise en vigueur du règlement de 1968, une atténuation de la réglementation des importations. Un bon nombre d'articles ont été rayés de la liste d'importations contrôlées et placés sur la liste des produits libérés. D'autres articles, qui seront biffés des listes de produits exigeant des licences spéciales d'importation, feront l'objet d'une licence générale

seulement. De plus, une nouvelle catégorie a été établie; les articles qu'elle comprend seront assujettis à des contingents d'importation spécifiques. Les soixante-quinze rubriques générales de produits ont été tirées en grande partie de la liste de 1967 des produits restreints.

Les contingents initiaux représenteront 75 p. 100 des importations de 1967 en ce qui a trait aux articles qui figurent sur la liste d'importations contrôlées; le volume des importations de 1967 a été beaucoup plus considérable que celui des dernières années. Un détenteur de licence peut maintenant utiliser une licence générale pour l'importation de produits assujettis à une licence spéciale sur une base de 1 rand pour 1 rand pour les 5000 premiers rands de son contingent global et de 2 rands pour 1 rand pour les importations subséquentes. C'est une proportion plus large que celle qu'on permettait antérieurement.

On peut obtenir de plus amples renseignements à ce sujet en s'adressant à la Division du Commonwealth, Direction générale des relations commerciales.

Australie

RESTRICTIONS À L'IMPORTATION—L'Australie a apporté des restrictions quantitatives à l'importation de manteaux, de jumpers, de cardigans et de chandails de tricot qui représentent environ 15 p. 100 du marché local. La base des contingents sera de 100 p. 100 des importations de 1966-1967. Cette mesure a été recommandée par l'Administration consultative spéciale à la suite de protestations de la part des fabricants de vêtements australiens. Les restrictions sont temporaires et les mesures finales seront prises sur la recommandation de la Commission du tarif qui enquêtera sur la protection de ces articles. On peut obtenir de plus amples renseignements en s'adressant à la Division du Commonwealth, Direction générale des relations commerciales.

Trinité

AUGMENTATION DES DROITS DE DOUANE—Le Budget de la Trinité pour 1968 prévoit le relèvement d'un nombre considérable de droits de douane, tout particulièrement ceux qui frappent les produits fabriqués localement. Les augmentations varient de 2½ à 15 p. 100, mais les marges de préférence en vigueur à l'heure actuelle ont été maintenues. Les droits d'importation sur les machines à souder électriques et sur les génisses ont été réduits. En outre, la liste des produits importés assujettis à la taxe d'achat, qui est de 3 à 25 p. 100, a été fortement accrue. On peut obtenir des détails complets en s'adressant à la Division du Commonwealth de la Direction générale des relations commerciales.

États-Unis

RÈGLEMENT SUR L'ÉTIQUETAGE DES PRODUITS ALIMENTAIRES—BOISSONS GAZEUSES—Le numéro de novembre 1967 de *Commerce extérieur* renfermait un article sur le nouveau règlement visant l'étiquetage aux États-Unis des produits alimentaires, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1968. La *Food and Drug Administration* des États-Unis propose maintenant de modifier ce règlement de façon à en exempter les boissons gazeuses. Cette mesure a été prise après que la *National Soft Drink Association* eut allégué que le consommateur est habitué à trouver la désignation du contenu sur la capsule de la bouteille de boisson gazeuse et que cette coutume permet d'utiliser la même bouteille à plusieurs fins. Les personnes désireuses de faire des remarques à ce sujet peuvent les présenter avant le 17 février au Hearing Clerk, Department of Health, Education and Welfare, Room 5440, 330 Independence Ave., S.W., Washington, D.C. 20201.

Par suite de l'exemption projetée visant les boissons gazeuses, le texte du règlement en cause serait modifié par l'addition de l'alinéa suivant:

1.1c. Exemption de la désignation exigée sur l'étiquette.
a) Produits alimentaires

(5) (i) Dans le cas des boissons gazeuses mises en bouteilles, il ne sera pas nécessaire de se conformer aux dispositions visant la position uniforme de la déclaration du contenu prévue aux alinéas 1.8 a) et d), si cette déclaration paraît bien en vue sur la capsule de la bouteille. Lorsque lesdites boissons gazeuses sont vendues dans un panier à bouteilles (porte-bouteilles) il ne sera pas nécessaire d'indiquer sur celui-ci la désignation du contenu prescrite à l'alinéa 1.8 si la déclaration du contenu qui paraît sur chaque bouteille n'est pas cachée par le panier à bouteilles.

(ii) Il ne sera pas nécessaire d'indiquer la déclaration relative au nom et au lieu d'affaires requise par

l'alinéa 1.8a sur le panier à bouteilles de boissons gazeuses si ce panier ne cache pas la déclaration qui paraît sur chaque bouteille. La déclaration prévue par l'alinéa 1.8a peut paraître sur le dessus ou le côté de la capsule de la bouteille de boisson gazeuse si elle est mise en évidence et facilement lisible.

(iii) Les boissons gazeuses mises en bouteilles dont la capsule seulement indique les autres renseignements qui doivent paraître sur l'étiquette ne seront pas assujetties aux dispositions relatives à la position uniforme des étiquettes à l'égard de la déclaration du contenu prévue à l'alinéa 1.8b (f) si la déclaration requise est soufflée, formée ou moulée dans la surface de la bouteille à proximité de la capsule.

États-Unis

PROJET D'ADOPTION D'UNE NORME NATIONALE VISANT LE BOIS DE CONSTRUCTION TENDRE—Le Secrétaire d'État au Commerce a publié le texte d'une norme nationale visant les dimensions, la qualité et l'inspection du bois de construction tendre, qui a été proposée et recommandée spontanément. Elle établit les dimensions d'après la teneur en humidité et stipule que la nature du taux de contrainte qui figure dans les règles de classification doit être mise au point conformément aux normes de l'*American Society for Testing Materials* et d'autres critères sérieux d'ordre technique. La norme est destinée à servir de base à l'adoption de méthodes uniformes d'inspection et de marquage dans toute l'industrie. Elle servira aussi de base de travail en vue de la coordination des qualités des diverses espèces et de la préparation de règles de classification applicables à chaque espèce. La norme recommandée vise les principales classifications commerciales et les dimensions du bois de construction tendre utilisées dans les chantiers de bois, en construction et dans les ateliers et prévoit une base commune d'entente pour la classification, le mesurage, l'établissement de la qualité et le marquage de la qualité du bois brut et apprêté, notamment le bois fini, les planches et madriers, le stock de dimension et les bois d'œuvre.

Des audiences publiques auront lieu le 19 février dans le Bureau 6802, Main Commerce Building, Washington (D.C.) au sujet de la norme recommandée. Les associations professionnelles ont déjà été informées de la tenue de ces audiences et de l'occasion qui leur est donnée de présenter leurs remarques par écrit au sujet de la norme proposée ou de faire part de leur intention de paraître à ces audiences.

Le texte de la norme proposée visant le bois de construction tendre a été publié dans le *Federal Register* du 29 décembre 1967. On peut en obtenir un exemplaire en s'adressant à la Division des États-Unis de la Direction générale des relations commerciales.

Canada et Irlande

ACCORD COMMERCIAL—Un échange de lettres modifiant l'Accord commercial entre le Canada et l'Irlande a été signé à Dublin le 21 décembre 1967. Il résulte de l'accord de libre-échange conclu entre l'Irlande et la Grande-Bretagne en juillet 1966. L'accord commercial canado-irlandais de 1932 stipulait que l'Irlande accorderait au Canada les droits qu'elle consentait à la Grande-Bretagne conformément aux anciens accords commerciaux britannico-irlandais. Les dispositions prises en vertu du nouvel échange de lettres sont destinées à protéger l'accès des produits canadiens au marché irlandais étant donné la situation résultant de l'accord de libre-échange entre le Royaume-Uni et l'Irlande.

L'Irlande accordera désormais l'entrée en franchise aux bois tendres rabotés de 1½ pouce et plus, de même qu'à l'aluminium brut et imposera un droit de 20 p. 100 sur le saumon en boîtes importé du Canada. Les exportations canadiennes de ces produits vers l'Irlande en 1966 se sont élevées à six millions de dollars, soit 40 p. 100 environ des exportations globales du Canada.

Le Canada continuera d'acquitter, à l'égard d'un certain nombre de produits, les droits préférentiels spéciaux du tarif de l'Irlande qui sont inférieurs aux droits accordés à tous les autres pays sauf la Grande-Bretagne. Près de 15 p. 100 des exportations canadiennes vers l'Irlande bénéficient du régime tarifaire préférentiel et une autre tranche de 83 p. 100 est formée de produits qui entrent en franchise de quelque provenance qu'ils soient. Les principales exportations canadiennes bénéficiant du régime tarifaire préférentiel sont le saumon en boîtes, le tabac brut, les briques réfractaires et les sardines en boîtes.

L'échange de lettres prévoit aussi l'abolition de la marge de préférence accordée aux automobiles de tourisme de provenance canadienne évaluées à £1,300 ou plus. Le Canada ne vend pas d'automobiles de ce genre à l'Irlande à l'heure actuelle.

Vu l'intention de l'Irlande (qui s'est depuis réalisée) de devenir membre du GATT, on est convenu que des rajustements à la marge de préférence tarifaire dont jouit le Canada sur le marché irlandais pourraient être apportés dans la mesure nécessaire pour permettre à l'Irlande de participer d'une façon utile aux négociations tarifaires du GATT.

En 1966 les exportations canadiennes vers l'Irlande se sont élevées à 15 millions de dollars. Au cours des neuf premiers mois de 1967 elles ont atteint près de 12 millions, soit 10 millions de plus que pendant la période correspondante de l'année précédente. Les lingots d'aluminium, le papier journal, le bois de construction, le blé et le saumon en boîtes constituent les principales exportations du Canada.

Selon l'accord de 1932 les produits irlandais acquittent lors de leur importation au Canada les mêmes

droits que les produits britanniques. Il s'ensuit donc que ces produits bénéficient du tarif de préférence britannique au Canada mais ne bénéficient d'aucun droit spécial inférieur à ceux du tarif de préférence. Cette situation demeure inchangée.

En 1966 les importations canadiennes de l'Irlande se sont élevées à 6.5 millions de dollars; au cours des huit premiers mois de 1967 elles ont atteint 5 millions de dollars, soit près de quatre millions de plus qu'au cours de la période correspondante de 1966. Les principaux produits importés qui ont fait l'objet de ce commerce sont le cacao sucré, les diamants industriels, le matériel médical et chirurgical, les ciments et mortiers réfractaires et les chaussures.

Guyane

AUGMENTATION DES DROITS DE DOUANE—Dans son discours sur le Budget du 29 décembre 1967, le ministre des Finances de la Guyane a annoncé que les droits d'importation sur un nombre choisi de produits seraient augmentés à compter du 1^{er} janvier 1968. Il y a lieu de mentionner au nombre des produits visés certains poissons en boîtes, certains fruits et légumes, de même que les fruits et légumes en conserve. Les sardines en boîtes et les tomates en purée n'ont pas été touchées par ces augmentations. Les droits d'importation sur les parfums, les cosmétiques et les vêtements confectionnés seront accrus d'environ 10 p. 100. Les droits d'importation seront aussi augmentés à l'égard des véhicules automobiles mais on n'a pas encore annoncé dans quelle mesure ils le seront. On peut obtenir des renseignements détaillés au sujet des augmentations en cause en s'adressant à la Division du Commonwealth, Direction générale des relations commerciales. ●



Renseignements concernant le marché

BELGIQUE

Superficie

11,775 milles carrés.

Climat

La température moyenne est de 36.9°F. en janvier et 62.2°F. en juillet. La moyenne d'humidité est de 90 p. 100 en janvier et de 79 p. 100 en juillet.

Population

En 1965, la population totale se chiffrait à 9.5 millions d'habitants, dont 4.7 millions d'hommes et 4.8 millions de femmes.

	hommes	femmes
35 ans et plus	2,212,500	2,493,400
de 25 à 34 ans	628,400	604,500
de 12 à 24 ans	659,500	631,200

Ménages

En 1961, on comptait 3.2 millions de familles, dont 2.2 millions habitaient des maisons privées et un million des habitations à logements multiples. Les relevés de 1966 dénombrent 140,000 maisons privées et 110,000 habitations à logements multiples supplémentaires.

Revenu

En 1966, le revenu national était de 15.5 milliards (dollars canadiens) et le revenu individuel de 1,624 dollars. Le salaire horaire moyen était de 1.10 dollar canadien pour les hommes et de 74 cents pour les femmes.

Ventes au détail

En 1964, les ventes au détail ont représenté une valeur de 5.4 milliards (dollars canadiens), soit \$578 per capita. Les relevés pour 1966 indiquent 6.5 milliards et 679 dollars canadiens per capita.

Véhicules automobiles

En 1966, il y avait 1.5 million de voitures particulières, 8,800 autobus, 256,000 véhicules commerciaux ainsi que 485,200 motocyclettes et scooters.

Téléphones

On compte 120 appareils par mille personnes.

Radio et télévision

Deux millions huit cent mille ménages ont des appareils de radio et 1.6 million des récepteurs de télévision (image de 625 lignes). Les postes émetteurs de radio et de télévision relèvent de l'entreprise publique.

Approvisionnement en eau

L'eau est potable et a une teneur élevée en minéraux.

Énergie électrique

Courant alternatif de 50 cycles et de 110, 220 et 380 volts disponible (le système de 110 volts est remplacé par celui

de 220). Un fil de terre est obligatoire pour les cordons de appareils électriques. Le nombre des consommateurs domestiques qui utilisent la haute tension est de 3.5 millions et celui des consommateurs du commerce et de l'industrie, de 16,000. Le coût moyen par unité est de 5.3 cents (monnaie canadienne) pour les usagers résidentiels et de 2.6 cents pour les usagers industriels. La puissance nationale est de 5,297 mW., provenant presque entièrement des centrales thermiques. En 1966, la production a été de 21,516 millions kWh. Le système de distribution a un fil de terre.

Charbon

Le chiffre de production en 1966 a été de 17.5 millions de tonnes et celui de la consommation de 22.4 millions de tonnes.

Gaz

Le gaz manufacturé, le gaz naturel et le gaz de pétrole liquéfié sont disponibles. A partir de 1967, le gaz livré par les villes a commencé d'être remplacé par du gaz naturel, et cette reconversion prendra fin en 1973. La Belgique importera 6 milliards de mètres cubes de gaz naturel par année des Pays-Bas; l'industrie en utilisera la moitié et le reste servira aux autres consommateurs.

En 1966, la production était de 2.9 milliards de mètres cubes. La teneur thermique du gaz manufacturé était de 4,250 calories par mètre cube et celle du gaz naturel, de 8,000 calories. Le nombre des consommateurs domestiques s'est élevé à 1.6 million et celui des consommateurs du commerce à 500,000. Le coût moyen varie entre 7.6 et 8.7 cents (monnaie canadienne) par mètre cube. On prévoit une augmentation de 12 p. 100 de la consommation en 1967.

Produits pétroliers

Toutes les qualités sont disponibles. La production de produits raffinés en 1966 était de 15.7 millions de tonnes.

Poids et mesures

Le système métrique est en usage.

Filetage des vis

Environ les deux tiers se font d'après la norme Whitworth avec filetage à droite et un tiers d'après le filetage métrique à l'heure actuelle, mais la norme métrique sera éventuellement un usage exclusif.

Normes

L'approbation officielle n'est pas obligatoire pour les appareils au gaz, à l'électricité ou à autres combustibles, mais elle est fortement recommandée. L'organisme chargé de l'homologation est le suivant:

Technigaz
4, avenue Palmerston
Bruxelles 4.

Technigaz agit au nom de l'Institut belge de Normalisation (I.B.N.) 29, avenue de la Brabançonne, Bruxelles 4.



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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

