

MAI 1968

COMMERCE EXTÉRIEUR

MINISTÈRE DU COMMERCE, OTTAWA



Le commerce et le développement en Amérique latine



COMMERCE EXTERIEUR

OTTAWA, mai 1968

Vol. 119 N° 5

COUVERTURE: Comme il est signalé dans les articles du présent numéro le commerce d'exportation des pays de l'Amérique du Sud repose encore dans une forte mesure sur un ou deux produits primaires. Au Chili c'est le cuivre; la photo montre du minerai broyé que l'on transporte à la division de la transformation à la fonderie de cuivre près d'Antofagasta. Le traitement des produits primaires avant leur expédition à l'étranger est devenu l'objectif de bon nombre d'économies sud-américaines.

—Photo IFC

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

L'hon. C. M. DRURY, 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

Le commerce et le développement en Amérique latine

2

Le commerce du Canada avec l'Amérique latine a plus que triplé depuis la guerre. Les possibilités sont énormes. Les pays dans cette région en sont arrivés à divers stades de développement industriel et offrent toute la gamme des possibilités d'exportation, depuis les services d'ingénieurs civils jusqu'aux biens de consommation de luxe. L'article de tête décrit l'ensemble de l'Amérique latine, tandis que ceux qui suivent traitent de l'état des affaires dans certains pays de l'Amérique du Sud et des services maritimes avec ces pays. L'exposé succinct de la réglementation des importations et des changes sera tout particulièrement utile aux exportateurs.

L'Argentine

7

A l'attaque des problèmes fondamentaux

La Colombie

10

Les projets de mise en valeur offrent les meilleures possibilités

Le Pérou

16

Arrêt provisoire de l'expansion; bon débouché pour le Canada

L'Équateur

25

Essor du commerce, découverte de gisements de pétrole

Le Brésil

28

Malgré ses difficultés présentes, les perspectives de l'avenir y sont excellentes

Le Chili

31

Expansion des mines de cuivre et augmentation des importations canadiennes

La Bolivie

34

Expansion soutenue, projets intéressants

Le Venezuela

36

Les industries locales modifient la composition des importations

Services maritimes entre le Canada et l'Amérique du Sud

14

Le groupe des Andes: Progrès par la collaboration

20

Affectations de délégués commerciaux adjoints à l'étranger

21

Actualités commerciales

24

Expansion de l'industrie de l'aéronautique en Israël

27

Réglementation des importations et des changes en Amérique latine

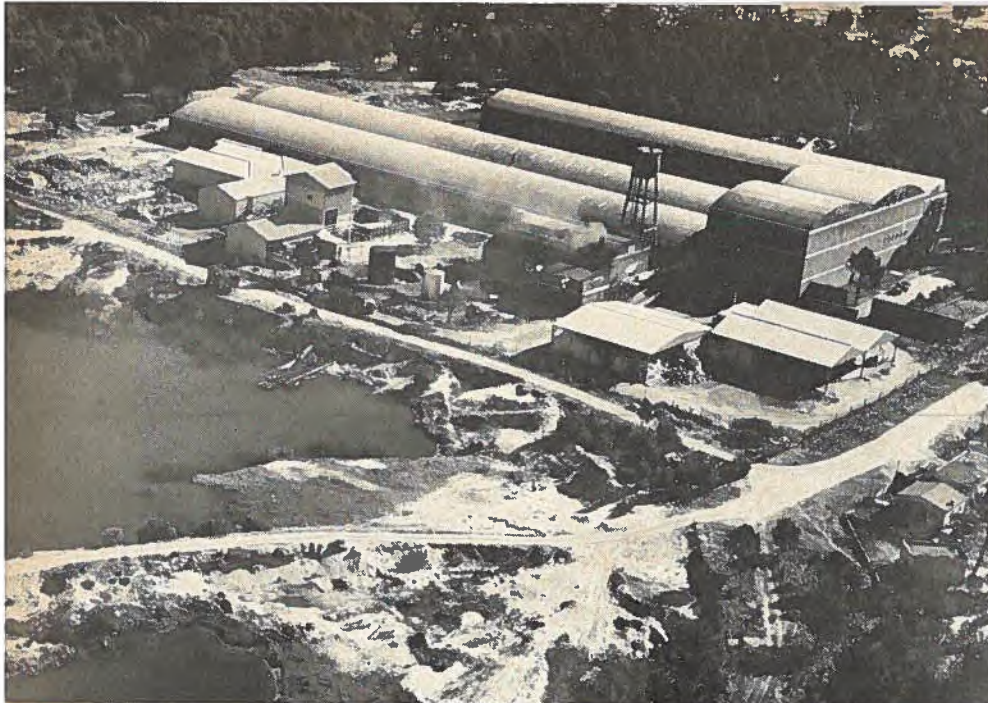
39

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

41

Renseignements concernant le marché: Argentine

44



Cette papeterie à Montevideo, capitale de l'Uruguay, fabrique du papier kraft, du papier de soie et d'autres sortes de papiers avec de la pâte canadienne. La pâte de bois est au nombre de nos principales exportations en Amérique latine; nos envois se sont élevés à 8.6 millions de dollars du Canada en 1966.

Le commerce et le développement en Amérique latine

La solution des problèmes économiques, qui varient d'un pays à l'autre, a quelque peu progressé au cours de 1967. Les ventes du Canada à cette région se sont bien maintenues et ont atteint 259 millions de dollars au cours des trois premiers trimestres.

M. J. M. T. THOMAS, *Chef, Division de l'Amérique latine.*

LE COMMERCE global des vingt républiques latino-américaines représente une part importante des échanges internationaux. Ces républiques sont aussi d'importants partenaires commerciaux du Canada et leur développement économique de même que leur rôle dans le commerce international intéressent considérablement les hommes d'affaires canadiens.

Bien que les vingt républiques des Antilles, de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud partagent la même culture latine et le même héritage

linguistique, il existe entre elles de nombreuses différences politiques, économiques et géographiques et il en est résulté vingt États ayant chacun une forte personnalité individuelle.

En règle générale, du point de vue économique et comparativement à l'Amérique du Nord et à l'Europe occidentale, les républiques latino-américaines sont considérées comme des pays en voie de développement. Cependant, il est difficile même ici de généraliser, vu que le degré d'expansion économique reflété dans le revenu par tête varie considérable-

ment d'un pays à l'autre. Dans certaines parties de l'Amérique latine, l'industrialisation est encore relativement faible et l'agriculture demeure toujours le moyen de subsistance des familles; par contre, d'autres parties ont été témoins d'un essor économique rapide. La partie sud-est du Brésil, par exemple, renferme un des plus grands complexes industriels du monde. Le Mexique a également atteint un degré d'expansion économique important en ces dernières années et est à la veille d'assurer par lui-même sa croissance économique.

Néanmoins, en tant que pays en voie de développement, les républiques latino-américaines présentent certaines similitudes du point de vue de leur commerce extérieur. Fondamentalement, elles exportent des denrées alimentaires (tout particulièrement des produits tropicaux), du combustible (surtout le Venezuela) et des matières premières industrielles. Leurs principales importations sont les

biens de production, ainsi que les matières premières et les matières mi-ouvrées pour l'industrie, témoignant de l'importance qu'elles attachent au développement industriel et du besoin qu'elles ont de matières premières qu'on ne trouve pas localement pour exploiter leurs nouvelles industries. Les importations de biens de consommation représentent encore environ 15 p.100 de l'ensemble des produits achetés à l'étranger, mais la proportion diminue à mesure que l'industrie secondaire locale se développe grâce à des droits de douane protecteurs. L'expansion industrielle se manifeste également dans la liste des produits ouverts exportés de l'Amérique latine. Bien que ce secteur ne forme que 10 p. 100 des exportations globales, sa part augmentera probablement avec les progrès industriels.

L'inflation

Au cours des douze derniers mois l'Amérique latine a été témoin d'une expansion commerciale générale et a réussi dans une certaine mesure à résoudre ses problèmes économiques traditionnels. Mais elle a aussi connu des difficultés. Dans les deux plus

grands pays du continent, l'Argentine et le Brésil, bien que l'inflation persiste, elle a été réduite grâce à des campagnes organisées en vue d'atteindre la stabilité économique. Ces deux pays ont dévalué leurs monnaies et libéralisé quelque peu leurs régimes d'importation. L'économie vénézuélienne continue de prendre de l'ampleur et la Colombie, qui a eu à faire face à de sérieuses difficultés de balance des paiements en 1966, semble se relever bien qu'elle juge encore nécessaire de réglementer ses importations d'une façon sensible.

Par contre, la situation économique au Pérou et en Uruguay s'est détériorée en 1967. Au Pérou, après une longue période d'essor, l'inflation et de plus faibles exportations se sont reflétées dans une dévaluation considérable du sol péruvien, qui s'est accompagnée de la remise en vigueur de mesures de contrôle du change et d'une augmentation des droits de douane sur les biens de consommation et les pièces composantes pour montage local. La situation en Uruguay a été particulièrement critique à cause de désastres naturels qui ont influé sur ses exportations, de l'accélération

de l'inflation et de la baisse de la productivité. Il en est résulté un déficit important de la balance des paiements. Le peso uruguayen a été dévalué plusieurs fois et, afin de conserver les devises étrangères, un embargo visant presque toutes les importations a été imposé en juillet 1967. Il a été partiellement levé en décembre 1967 et en janvier 1968, lorsque les exportations ont commencé à augmenter de nouveau.

En Amérique centrale, l'essor économique du Mexique s'est maintenu à un rythme stable bien que le déficit chronique du commerce persiste. Toutefois, le développement du Marché commun de l'Amérique centrale a ralenti après une période d'essor économique constant depuis sa formation en 1960 et certains pays en particulier ont eu à faire face à des problèmes de balance des paiements.

L'ALALE et le MCAC

Afin de surmonter les difficultés résultant de marchés nationaux compartimentés et protégés par des barrières tarifaires, d'encourager le développement industriel et une plus grande efficacité économique, les pays de l'Amérique du Sud ont institué en 1960 l'Association latino-américaine de libre-échange. Cette association a pour objectif la libéralisation du commerce dans cette région d'ici 1973. Avec la participation du Venezuela en 1966, toutes les républiques sur le continent de même que le Mexique en sont maintenant membres. Malgré les progrès enregistrés, la marche vers le libre-échange à l'intérieur de l'ALALE a été lente et l'expansion du commerce entre les membres de l'Association a été quelque peu inégale. Les négociations en vue d'obtenir des concessions tarifaires se sont révélées assez difficiles et les barrières non tarifaires de même que les marges de préférence ont présenté des difficultés. Plus de 700 concessions générales et 600 concessions spéciales ont été accordées par des membres particuliers au cours de la dernière session de négociations qui s'est terminée à Montevideo en décembre 1967; le Venezuela, qui négociait pour la première fois avec certains membres, aurait conclu des ententes avec l'Argentine et le Brésil. Cependant, les pays membres n'ont pu en arriver à un accord au sujet de l'inscription d'autres pro-



Dans la région de Concepción au Chili, un tracteur de fabrication canadienne sert à remorquer des billes pour l'Instituto Forestal. L'an dernier, les exportations canadiennes vers l'Amérique du Sud ont compris dans une large mesure de ce matériel.

duits sur la liste commune des produits dont le commerce à l'intérieur de l'Association devrait être libre d'ici 1973.

Les difficultés éprouvées par l'ALALE ont entraîné un mouvement vers une intégration économique sous-régionale en Amérique latine. Les six pays le long des Andes se sont unis pour former le «Groupe andin» qui essaiera de coordonner le développement industriel et de libéraliser le commerce entre eux à un rythme plus rapide que celui de l'ensemble de l'ALALE. Les pays le long du rio de la Plata dans la partie sud-est du continent envisagent de recourir à un moyen semblable.

Les membres du Marché commun de l'Amérique centrale (Guatemala, Salvador, Costa-Rica, Honduras et Nicaragua) ont fait des progrès constants vers la libéralisation de leurs échanges depuis l'établissement de l'union douanière en 1960. Près de 95 p. 100 des droits de douane intérieurs ont été abolis et leur tarif extérieur commun est pratiquement complété.

Les répercussions des négociations Kennedy

Pour les milieux internationaux du commerce, l'année 1967 sera considérée pendant longtemps comme l'année de l'accord intervenu entre les pays membres du GATT pour effectuer les réductions tarifaires découlant des Négociations Kennedy. Un certain nombre de pays latino-américains y ont participé en tant que membres du GATT, notamment le Brésil, le Chili, le Nicaragua, le Pérou, la République Dominicaine et l'Uruguay. L'Argentine a aussi participé aux négociations vu qu'elle avait demandé son adhésion au GATT*. A titre de pays moins développés, les pays de l'Amérique latine ont participé aux négociations dans le cadre des dispositions spéciales en vertu desquelles ils n'étaient pas requis d'offrir des concessions du même ordre que les avantages qu'ils obtenaient. Néanmoins, un certain nombre d'entre eux ont vraiment contribué de diverses façons à la libéralisation du commerce. En plus d'accorder des concessions tarifaires lorsque celles-ci n'entraient pas leurs programmes d'expansion économique, ils ont aboli

*L'Argentine est devenue membre à part entière du GATT le 11 octobre 1967.

TABEAU I
PRODUITS QUE LE CANADA VEND À L'AMÉRIQUE LATINE

	1965	1966	Janv.-sept. 1966	Janv.-sept. 1967
	(en millions de dollars canadiens)			
Blé	43.1	34.2	26.9	21.4
Farine de blé	21.7	30.4	24.9	19.1
Fibres d'amiante, qualités 4 et 5	10.1	12.7	8.4	9.7
Caoutchouc plastique et synthétique	14.1	11.4	8.8	6.7
Pâte de bois	7.0	8.6	6.7	8.0
Papier journal	34.1	40.3	29.0	27.1
Tôle et feuille d'acier, n.d.a.	14.1	17.5	12.8	11.5
Aluminium en saumons, lingots et brames	10.8	12.8	9.1	9.7
Voitures de tourisme et châssis	24.5	36.3	16.5	29.0
Camions et châssis	*	17.8	*	18.3
Pièces de véhicules automobiles, n.d.a.	6.5	20.1	5.1	12.4
Total des principales exportations	186.0	242.1	122.1	199.6
Total global	315.9	363.9	264.5	259.0
Pourcentage des principaux articles	59	66	46	46

*Inférieur à un million de dollars

TABEAU III
EXPORTATIONS DU CANADA VERS L'AMÉRIQUE LATINE

	1946	1964	1965	1966	Janv.-sept. 1966	Janv.-sept. 1967
	(en millions de dollars canadiens)					
Mexique	10.5	65.1	51.0	52.1	33.3	34.5
Amérique centrale						
Guatemala	.9	3.4	4.0	3.3	2.5	2.5
Salvador	.5	4.4	4.1	3.3	2.4	3.5
Honduras	.6	1.3	1.0	1.4	1.0	.8
Nicaragua	.4	2.2	2.8	3.1	2.1	2.2
Costa Rica	.9	3.8	5.4	5.1	4.1	3.5
Panama	1.5	4.6	4.6	5.4	3.5	3.5
Total—Amérique centrale et Mexique	15.3	84.8	72.9	73.7	48.9	50.5
Amérique des Antilles						
Cuba	5.3	60.9	52.6	61.4	46.3	33.2
Haïti	1.1	1.5	1.3	1.2	.9	.5
République Dominicaine	1.5	9.1	6.2	6.8	5.0	3.4
Total	7.8	71.5	60.1	69.4	52.2	37.5
Amérique du Sud						
Argentine	14.0	26.9	32.7	39.5	30.1	25.6
Bolivie	.5	1.0	1.7	2.1	1.6	1.8
Brésil	24.6	23.0	17.5	21.2	13.5	17.5
Chili	3.6	12.7	10.5	12.3	8.8	11.8
Colombie	8.9	21.3	17.4	25.4	18.6	14.2
Équateur	.8	5.7	4.7	3.0	2.5	2.4
Paraguay	(a)	.5	.2	.1	.1	.1
Pérou	3.0	10.7	21.9	36.4	27.2	27.5
Uruguay	2.7	5.7	3.3	4.8	3.1	2.4
Venezuela	11.0	64.1	73.0	76.0	57.9	67.5
Total—Amérique du Sud	69.4	171.6	182.9	220.8	163.4	171.2
Total—Amérique latine	92.5	327.9	315.9	363.9	264.5	259.0

(a) moins de \$100,000

TABEAU II
PRODUITS QUE LE CANADA ACHÈTE EN AMÉRIQUE LATINE

	1964	1965	1966
	(en millions de dollars canadiens)		
Bananes	30.1	31.2	31.6
Sucre brut pour le raffinage	4.5	3.4	4.2
Café vert	52.2	47.8	38.4
Coton brut	1.5	5.1	9.8
Fibres de sisal et d'agave	4.4	2.9	3.6
Minéral de fer	3.8	2.4	3.5
Pétrole brut	242.9	208.4	166.1
Combustible pour moteurs diesel et carburant pour tracteurs	4.9	13.7	11.7
Huile combustible n° 2 et n° 3	13.5	18.1	14.5
Huile combustible/huile lourde	10.2	15.3	16.6
Total des principaux articles	368.8	348.3	299.9
Total global	423.3	411.5	362.4
Pourcentage des principaux articles	87.1	84.6	82.7

TABEAU IV
IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DE L'AMÉRIQUE LATINE

	1946	1964	1965	1966	Janv.- sept. 1966	Janv.- sept. 1967
	(en millions de dollars canadiens)					
Mexique	14.6	23.2	27.2	33.5	28.4	23.1
Amérique centrale						
Guatemala	2.9	2.4	2.9	2.7	2.1	1.9
El Salvador	2.4	3.4	2.7	2.1	1.2	1.7
Honduras	15.6	7.7	10.2	11.4	8.9	8.6
Nicaragua	(a)	.7	.2	.4	.3	1.4
Costa Rica	1.5	8.4	6.7	6.5	5.1	5.5
Panama	(a)	15.1	19.4	16.1	11.3	11.5
Total—Amérique centrale et Mexique	37.0	60.9	69.3	72.7	57.3	53.7
Amérique des Antilles						
Cuba	13.2	3.5	5.3	5.6	4.6	4.7
Haïti	.8	2.1	1.1	.9	.8	.7
République Dominicaine	7.1	5.1	2.1	1.3	1.1	.9
Total	21.1	10.7	8.5	7.8	6.5	6.3
Amérique du Sud						
Argentine	14.4	5.9	5.4	4.9	3.1	4.0
Bolivie	(a)	.3	.4	.2	.1	(a)
Brésil	14.0	39.5	35.6	35.8	24.3	23.2
Chili	.4	1.8	1.7	1.9	1.6	1.5
Colombie	9.7	14.9	16.8	11.6	8.8	10.4
Équateur	.2	9.4	8.5	7.9	6.2	6.3
Paraguay	.3	.5	.5	.5	.2	.6
Pérou	.8	7.8	9.1	3.5	2.9	1.4
Uruguay	.6	1.0	1.0	0.5	.4	.3
Venezuela	26.9	270.6	254.7	215.1	161.8	194.0
Total—Amérique du Sud	67.3	351.7	333.7	281.9	209.4	241.7
Total—Amérique latine	125.4	423.3	411.5	362.4	273.2	301.7

(a) moins de \$100,000

certaines barrières non tarifaires. Par exemple, le Brésil a supprimé un certain nombre de droits d'importation, éliminé les dépôts préalables et simplifié ses formalités douanières.

Commerce avec le Canada

Le commerce entre le Canada et l'Amérique latine a plus que triplé depuis la Seconde Guerre mondiale et il a augmenté à peu près au même rythme que l'expansion générale du commerce extérieur du Canada. Le Canada a depuis toujours enregistré un faible déficit commercial avec cette région, surtout à cause de ses fortes importations de pétrole du Venezuela. En 1966, ce régime a été renversé lorsque nos exportations à l'Amérique latine ont atteint 363.9 millions de dollars, soit un peu plus que nos importations de 362.4 millions. En 1967, cependant, l'orientation traditionnelle s'est manifestée de nouveau, les achats canadiens de produits latino-américains ayant augmenté et nos ventes à la région des Antilles ralenti, ce qui a plus que neutralisé l'accroissement de nos exportations en Amérique centrale et en Amérique du Sud. D'après les rapports des neuf premiers mois de 1967, nos exportations se sont élevées à 258.8 millions et nos importations à 301.7 millions de dollars.

Les exportations du Canada vers l'Amérique latine comprennent une vaste gamme de produits, mais elles ont tendance à suivre la composition de l'ensemble des exportations à cette région. Il s'exporte de plus en plus d'équipement de production, qui, ajouté à d'autres produits ouverts, représente environ 60 p. 100 de nos envois depuis quelques années. Cependant, la part des biens de consommation diminue à mesure que l'industrie secondaire se développe dans les divers pays. Les aliments et les animaux vivants sont aussi importants; ils représentent à peu près le quart de nos ventes. Les matières premières forment un autre 10 p. 100. Moins de dix articles, surtout des matières premières industrielles, du blé et de la farine de blé, des véhicules automobiles et des châssis d'automobiles, constituent plus de la moitié des exportations canadiennes. Bien que la tendance générale de nos exportations à cette région soit à la hausse, les ventes varient d'une année à l'autre étant donné que bon nombre des

appareils de production sont du genre de ceux qu'on n'exporte qu'une fois, puis à cause des fluctuations du rythme de la croissance économique des pays pris individuellement et des possibilités de financement des organismes internationaux.

Les prêts et le crédit

Le crédit à l'exportation est tout particulièrement important lorsqu'il s'agit de vendre, spécialement des biens de production, à l'Amérique latine. Aussi a-t-on eu recours aux facilités de la Société d'assurance des crédits à l'exportation pour cette région beaucoup plus souvent que pour toute autre. Dans les contrats d'assurance, d'une valeur de 386.9 millions de dollars, conclus aux termes de l'article 21A de la Loi sur l'assurance des crédits à l'exportation jusqu'au début de 1968, quelque 152.3 millions de dollars (ou 39.4 p. 100) visaient des exportations à l'Amérique latine.

Bien que le Canada ne soit pas membre de la Banque interaméricaine de développement, les exportations canadiennes de biens et services à l'Amérique latine ont aussi bénéficié

du Programme de prêts pour le développement au titre de l'aide extérieure du Canada administré par la Banque. Jusqu'ici le gouvernement canadien a affecté 40 millions de dollars à ce programme. Au début de 1968, une dizaine de prêts d'une valeur de plus de 21 millions de dollars étaient approuvés; huit ont déjà été signés et deux autres sont prêts à l'être. Les exportateurs canadiens peuvent à l'heure actuelle chercher à obtenir des contrats financés à l'aide des ressources ordinaires de la Banque mais non au moyen de la Caisse spéciale. En outre, ils peuvent présenter des offres à l'égard des achats financés par le groupe de la Banque Mondiale et le Programme de développement des Nations Unies.

Les achats et les ventes

Les importations canadiennes en provenance de l'Amérique latine ont aussi augmenté considérablement au cours des dernières années. Ici encore, la composition des achats canadiens est conforme à la composition des achats internationaux. Des produits agricoles traditionnels, notamment les bananes, le café, le coton et la fibre

d'agave, de même que le minerai de fer et le pétrole, représentent l'ensemble de nos importations. L'abolition ou la réduction des droits de douane canadiens sur un certain nombre de produits tropicaux intéresseront sans doute les exportateurs latino-américains.

Les articles que l'on trouvera aux pages suivantes ont été préparés par des délégués commerciaux du gouvernement canadien sur place, qui ont exprimé leur opinion sur la conjoncture économique et les perspectives de vente dans les différents pays de l'Amérique du Sud. Dans une édition subséquente de *Commerce extérieur*, paraîtront des articles sur l'Amérique centrale et les Antilles espagnoles. Si certains exportateurs sont d'avis qu'il existe des possibilités d'affaires sur les marchés de l'Amérique latine pour leurs produits, ils sont invités à avoir recours aux nombreux services du ministère du Commerce soit sur place (il y a maintenant dix postes de délégués commerciaux en Amérique latine) soit au Canada. Au Canada, ils peuvent s'adresser tout d'abord aux bureaux régionaux du Ministère situés dans les principales villes ou à écrire à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations commerciales, Ministère du Commerce, Ottawa.



Ventes à l'exportation via New York

AIMERIEZ-VOUS vendre des produits à l'étranger via New York? New York abrite une vaste collectivité d'exportateurs spécialisés dans l'achat de produits pour les gouvernements étrangers et les sociétés internationales. Il se trouve aussi à New York des marchands qui font office d'agents d'exportation à commission ou achètent pour leur propre compte.

Vous trouverez une liste des noms et services de ces exportateurs dans la troisième édition (1965-1966) du *New York Buyers for Export*, dont il est encore possible de se procurer des exemplaires. Pour obtenir un exemplaire de ce répertoire à titre gracieux, écrire à la Division de la rédaction, Direction de la publicité commerciale, ministère du Commerce, angle des rues Lyon et Wellington, Ottawa 4 (Ont.).



L'autopompe neuve que l'on voit ici est l'une des douze fabriquées dans une usine de Québec et expédiées au Service des incendies de Bogota (Colombie) en septembre dernier. A droite, M. G. D. Valentine, secrétaire commercial, Ambassade du Canada.

L'Argentine

Un effort déterminé pour résoudre les problèmes économiques promet de porter fruit et de créer de meilleures perspectives pour les exportateurs canadiens.

M. L. D. BURKE, *Conseiller commercial, Buenos Aires*

L'ARGENTINE déploie aujourd'hui des efforts soutenus pour transformer sa structure économique. A cette fin, des mesures d'une portée considérable ont été prises au début de l'an dernier et d'autres mesures aussi importantes viennent d'être annoncées. Il reste encore à résoudre bien des problèmes de longue date, mais les progrès réalisés jusqu'ici ont permis d'accroître la confiance, tant en Argentine qu'à l'étranger, dans la stabilité économique du pays. Les perspectives de vente de produits et de services canadiens sont plus encourageantes que depuis quelques années.

En mars 1967, le gouvernement du général Juan Carlos Onganía a apporté un certain nombre de réformes économiques draconiennes qui avaient pour objet la stabilité économique et la suppression des problèmes chroniques d'inflation, à savoir, des taux de change instables et des déficits budgétaires qui ont été pendant longtemps la plaie de l'Argentine. Le peso a été dévalué de 40 p. 100; les droits à l'importation d'un grand nombre d'articles ont été réduits environ de moitié; le contrôle des changes a été aboli et l'on a pu annoncer des réductions dans les déficits budgétaires de 1967 et de 1968. Par la suite, les salaires ont été bloqués et le gouvernement a conclu avec l'entreprise privée un accord officiel pour assurer la stabilité des prix des produits industriels.

Les résultats du programme

Il s'agissait là de mesures draconiennes. Vers la fin de l'année, le programme avait déjà porté fruit mais il y avait aussi quelques échecs. On est parvenu ainsi à maintenir le taux de

change fixé en mars 1967 à 350 pesos le dollar américain au cours des dix derniers mois, situation inconnue en Argentine depuis de nombreuses années. De plus, le marché des devises en Argentine a été en mesure de fonctionner de façon complètement libre, et malgré la récession générale, plusieurs industries ont été assez prospères au cours de l'année, y compris les industries de base telles que celles de la construction, de l'électricité et du pétrole. La situation de la main-d'œuvre a aussi connu une transformation complète par rapport aux années précédentes. Les périodes d'agitation et le temps perdu à cause de différends ou de grèves n'ont représenté qu'une fraction de ce qu'ils étaient en 1966, résultat des efforts de l'État pour éliminer la politique du milieu ouvrier.

Il y a eu également des déceptions. Malgré tous les efforts déployés pour empêcher les prix de monter, ceux-ci ont augmenté de près de 30 p. 100 en 1967, augmentation légèrement inférieure à celle qui a eu lieu en 1966. Avec le blocage des salaires et la hausse des prix, la demande globale a baissé, occasionnant ainsi une augmentation du chômage et de la capacité inutilisée de production.

L'année 1967 a été en général peu prospère pour les affaires en Argentine, notamment dans l'industrie. On pouvait peut-être s'y attendre étant donné l'importance de la réadaptation économique rendue nécessaire par les mesures prises au mois de mars. On prévoit aussi des difficultés pour l'année 1968 avec les augmentations de prix déjà annoncées pour l'électricité, l'essence, le gaz, le transport en commun et les cigarettes en vue d'aider à financer le nouveau budget de l'État.

Les résultats finals pour l'année dépendront de facteurs politiques aussi bien qu'économiques. Mais au moins on prend des mesures pour parvenir à une reprise économique.

Les principaux objectifs

Le programme économique du gouvernement en 1967 avait mis l'accent sur la stabilité. Pour 1968, le thème est stabilité et développement. Les principaux objectifs pour cette année, qui viennent d'être annoncés, sont une croissance économique soutenue avec une augmentation minimum du produit national brut de 5 p. 100 par rapport à 2.5 p. 100 l'an dernier, la stabilité des coûts et des prix et la consolidation de la balance des paiements, qui est déjà grandement améliorée. La structure des dépenses du gouvernement a été complètement modifiée. Dans le budget de 1968, contrairement aux années précédentes, les dépenses d'exploitation seront pratiquement gelées tandis que les réserves accrues provenant d'une meilleure perception de l'impôt seront investies dans un programme de développement ambitieux. Un milliard de dollars américains environ, soit le double du chiffre de 1967, seront affectés à l'amélioration des autoroutes, des centrales d'énergie, des barrages, des aéroports et à des projets semblables. On compte parmi les plus importants le complexe hydro-électrique El Chocon-Cerros Colorados, dans le Nord de la Patagonie, qui coûtera 400 millions de dollars américains approximativement et produira 1,650 MW. Trois sociétés canadiennes ont soumis des documents d'admissibilité à ce projet. Parmi les autres projets, on compte la construction de 2,400 milles de nouvelles routes et d'importantes améliorations au réseau de



Ce fer-blanc, que l'on charge à Hamilton (Ontario), partira bientôt pour l'Argentine et il sera utilisé par l'industrie en expansion rapide de ce pays.

communications par l'installation d'une station terrestre pour satellites qui coûtera 100 millions de dollars américains. Le programme recevra l'appui de prêteurs internationaux, notamment la Banque interaméricaine de développement (BID). Ses prêts à l'Argentine en 1967 ont totalisé plus de 100 millions de dollars américains pour des projets de logement, de développement agricole, d'énergie, des projets routiers et autres.

Dans le secteur privé, les droits à l'importation de l'équipement industriel non fabriqué en Argentine ont été réduits de 40 à 20 p. 100 en vue d'encourager une modernisation essentielle et l'expansion de l'industrie argentine. Les sociétés locales auront également accès à un montant global de 70 millions de dollars américains, sous forme de prêts, pour l'importation de machines d'Europe et de Grande-Bretagne. Cette somme de 70 millions de dollars des É.-U. représente la limite des crédits établis par la Banque argentine de développement industriel avec le gouvernement bri-

tannique et d'autres gouvernements européens.

Le commerce extérieur

Au cours des dix premiers mois de 1967, les exportations de l'Argentine se sont élevées à 1,260 millions de dollars des É.-U., soit environ 6 p. 100 de moins qu'au cours de la même période en 1966. Les principaux produits exportés ont été la viande, le blé, le maïs, les huiles végétales et la laine. Les catégories qui ont apporté une plus grande contribution au cours des dernières années sont les fruits frais et les produits ouvrés. Les principaux marchés extérieurs pour l'Argentine sont l'Italie, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas, les États-Unis et le Brésil. Dans leur ensemble, les pays du Marché commun sont le débouché le plus important pour les exportations du pays. Pendant les dix premiers mois de 1967, les importations argentines ont été évaluées à 400 millions de dollars des É.-U. Les principales importations ont été les machines et les véhicules, les pro-

duits chimiques et pharmaceutiques, les carburants et les lubrifiants.

On estime que la valeur des exportations argentines en 1968 atteindra 1,600 millions de dollars des É.-U. Pour parvenir à ce résultat, l'Argentine dispose d'un certain nombre de facteurs favorables. Le cheptel est actuellement évalué à près de 55 millions de têtes, par rapport au record établi au cours des dernières années de 47 millions de têtes en 1965. L'Argentine compte aussi sur une récolte de blé estimée officiellement à 7.8 millions de tonnes. Ce chiffre serait de 3.5 p. 100 supérieur à la moyenne des cinq années précédentes et de 18.2 p. 100 supérieur à la moyenne de dix ans. On s'attend à une bonne récolte de maïs. La production de laine en 1967-1968, avec l'excédent de la récolte précédente, fournira d'importantes quantités à vendre. Toutefois, dans les marchés d'exportation, la plupart de ces produits doivent faire face à des problèmes. Même si l'Argentine a déployé bien des efforts pour diversifier ses débouchés pour la viande avec beaucoup de succès, la suspension des importations par la Grande-Bretagne, bien que temporaire, devrait avoir un effet défavorable sur les ventes, puisque la Grande-Bretagne achetait environ 30 p. 100 des exportations de viande de l'Argentine. Pour le blé, la faiblesse actuelle des prix dans le monde entier est déconcertante pour l'Argentine qui écoulera vraisemblablement la plus grande partie de sa récolte au cours de la première moitié de cette année avant l'entrée en vigueur des prix du nouvel Accord international sur les céréales. Dans le cas de la laine, la concurrence internationale est particulièrement vive.

Situation des devises

Au cours de 1967, la situation de l'Argentine du point de vue des devises s'est considérablement améliorée. A la fin de 1966, les réserves des devises s'élevaient à 266 millions de dollars des É.-U. A la fin de 1967, elles avaient atteint environ 750 millions de dollars. L'Argentine a toujours une dette extérieure considérable, s'élevant actuellement à 2.5 milliards de dollars des É.-U., avec des obligations annuelles qui, bien que tolérables, n'en sont pas moins très lourdes. Le ministre de l'Économie a déclaré que l'Argentine n'a pas l'intention de refinancer une partie quelconque de sa dette exté-

rieure cette année et a estimé un surplus dans la balance des paiements de 200 millions de dollars des É.-U. pour 1968, par comparaison à environ 300 millions en 1967.

Le commerce avec le Canada

La valeur totale des échanges entre l'Argentine et le Canada s'est élevée à 44.5 millions de dollars canadiens en 1966. Les importations en provenance de l'Argentine ont été évaluées à 5 millions de dollars canadiens. Les principaux articles achetés par le Canada à l'Argentine ont été le bœuf salé en conserve, le fromage, la laine, l'extrait de quebracho et l'huile combustible. Les exportations canadiennes à l'Argentine en 1966 se sont chiffrées à 39.5 millions de dollars canadiens.

Les principaux articles que nous avons vendus à l'Argentine ont été des pièces d'automobiles (11.7 millions de dollars canadiens), du papier journal (9.2 millions de dollars canadiens), des tôles et feuilles d'acier (5.2 millions de dollars canadiens), de la pâte de bois (2.6 millions de dollars canadiens), des gueuses et lingots d'aluminium (2.4 millions de dollars canadiens), de l'amiante (1.5 million de dollars canadiens), du matériel de construction (1.9 million de dollars canadiens), du nickel (5 millions de dollars canadiens) et des pommes de terre de semence (4 millions de dollars canadiens).

D'après les chiffres des huit premiers mois de 1967, nous estimons que le total des exportations cana-

diennes vers l'Argentine au cours de 1967 s'élèvera à 38 millions de dollars canadiens et qu'elles atteindront 46 millions en 1968. Nous estimons que les sociétés canadiennes ont d'excellentes perspectives en Argentine dans deux domaines principaux:

- Les machines de construction et l'équipement nécessaire pour la construction et l'amélioration des routes, des barrages, des aérodromes, des communications et la production d'énergie électrique lorsque le programme d'investissement du gouvernement pour 1968 entrera en vigueur.

- L'équipement, les pièces et les matières premières pour l'industrie. Un grand nombre d'usines en Argentine ont besoin de remplacer un équipement démodé et d'agrandir et de moderniser leurs moyens de production.

Les chiffres des exportations des années précédentes indiquent que le Canada a été en mesure d'exercer une concurrence sur le marché argentin dans ces deux domaines. Il est donc très probable que ces deux groupes de marchandises constitueront la base de notre commerce d'exportation avec l'Argentine pour cette année.

L'Argentine produit une très grande variété de biens de consommation. Bon nombre de ces produits, tant du point de vue de la qualité que du style, sont spécialement destinés à satisfaire le goût du consommateur argentin. De plus, les biens de consommation semblables à ceux qui sont produits dans le pays sont soumis à des droits à l'importation extrêmement élevés, dans bien des cas supérieurs à 100 p. 100. La vente de biens de consommation par des sociétés canadiennes est par conséquent difficile dans ce marché. Si, plus tard en 1968, la situation des échanges commerciaux venait à s'améliorer comme certains le prévoient, la demande de produits importés en général augmenterait, offrant ainsi de meilleures perspectives de ventes pour une plus grande variété de produits canadiens.

Coup d'œil sur l'Argentine

Produit national brut—Aux prix courants, 4,012 milliards de pesos (19.1 milliards de dollars des É.-U.) en 1966; 4,132 milliards de pesos (12.8 milliards de dollars des É.-U.—la dévaluation du peso a affecté ce chiffre) en 1967. Le taux d'accroissement pour 1967 a été de 2.8 p. 100; pour 1968 le taux est estimé à 5 p. 100.

Production industrielle—1966—1,242 milliards de pesos; 1967—1,254 milliards de pesos.

Production agricole—1966—590 milliards de pesos; 1967—708 milliards de pesos.

Chômage—1966—5.9 p. 100; 1967—7 p. 100.

Revenu par habitant—1966—540 dollars des É.-U.; 1967—542 dollars des É.-U.

Réserves de devises—266 millions de dollars des É.-U. à la fin de 1966; environ 750 millions de dollars à la fin de 1967.

Aide extérieure—Hormis les prêts, l'aide en 1966 et en 1967 a été négligeable. Les prêts consentis par des organismes internationaux ont compris 105 millions de dollars des É.-U. de la Banque interaméricaine de développement et 15 millions de dollars des É.-U. de la Banque Mondiale.

Total des exportations—1966—1,593 millions de dollars des É.-U.; 1967—1,682 millions de dollars des É.-U. (estimation).

Total des importations—1966—1,124 millions de dollars des É.-U.; 1967—1,108 millions de dollars des É.-U. (estimation).

Balance commerciale—1966—surplus de 469 millions de dollars É.-U.; 1967—surplus de 574 millions de dollars des É.-U.

Balance des paiements—1967—surplus d'environ 300 millions de dollars des É.-U.

Exportations du Canada à l'Argentine—1966—39.5 millions de dollars canadiens; 1967—38 millions de dollars canadiens (estimation).

Importations canadiennes en provenance de l'Argentine—1966—4.9 millions de dollars canadiens; 1967—5 millions de dollars canadiens.



La Colombie

*Les projets financés par l'aide extérieure offrent
les meilleures occasions de faire des affaires avec la Colombie,
dont le gouvernement essaie de diversifier l'économie.*

M. G. D. VALENTINE,
Secrétaire commercial à Bogota

LA COLOMBIE, située dans la partie nord-ouest du continent, est notre plus proche voisin en Amérique du Sud. On l'a souvent comparée au Canada du point de vue géographique et pour cause: elle a environ le même chiffre de population, possède de vastes ressources hydro-électriques, est baignée par deux océans et renferme de grands gisements de minéraux. Elle passe maintenant d'une économie agricole à une économie industrielle, comme l'a déjà fait le Canada.

Malgré ces avantages, la Colombie a connu une longue suite de crises économiques, surtout parce qu'elle était tributaire d'un seul produit, le café, qu'elle devait importer ses matières premières et que sa population augmentait rapidement. Bien qu'il compte encore sur le café dans une grande mesure (ce produit contribue pour deux tiers au total de ses recettes à l'exportation, constitue 10 p. 100 du produit national brut et donne du travail à un Colombien sur quatre), le pays est en voie de rétablissement après la dernière crise de la balance des paiements, survenue en 1966.

En effet, le gouvernement a fait beaucoup de progrès depuis la crise financière dont il a hérité à l'automne de 1966. La suspension des transactions sur le marché libre des changes, le fait que la Banque centrale a la haute main sur tous les achats et les ventes de monnaie étrangère et la restauration du régime de licences préalables d'importation sont parmi les nombreuses restrictions imposées en vue de redresser la situation toujours plus grave de la balance des paiements et d'enrayer l'inflation galopante. Donnant suite aux mesures

concrètes du gouvernement, le Fonds monétaire international a accordé à la Colombie un crédit d'appoint de 60 millions de dollars et l'ADI des É.-U. a consenti ensuite à un prêt de 100 millions de dollars pour financer les importations de base. Ces restrictions et ces prêts ont déterminé pour l'instant une amélioration de la

situation financière. Cependant, malgré la tendance vers une économie stable, il y a lieu de croire que la Colombie gravite tout simplement la phase ascendante d'un cycle économique. Les expansions industrielles précédentes ont suscité à la balance des paiements des difficultés qui ont entraîné l'imposition de mesures d'aus-

La Colombie—Données statistiques de l'année

Produit national brut: 1965—3,604 millions de dollars (É.-U.); 1966—3,798 millions, soit une augmentation de 5.4 p. 100

Production industrielle: 1965—11,662 millions de pesos; 1966—12,535 millions de pesos

Production agricole: 1965—17,843 millions de pesos; 1966—18,803 millions de pesos

Revenu par habitant: \$250 (É.-U.)

Chômage: 16 p. 100 à la mi-année 1967 au regard de 11 p. 100 en 1966 (dans la ville de Bogota)

Aide extérieure: 864.6 millions de dollars (É.-U.). Principales sources: Banque Mondiale, Banque interaméricaine de développement, ADI des É.-U., Banque d'exportation et d'importation

Réserves de change étranger: le 2 décembre 1967, 153.0 millions de dollars (É.-U.) au regard de 123.0 millions (É.-U.) le 3 décembre 1966

Exportations globales: 1965—539.1 millions de dollars (É.-U.); 1966—507.6 millions de dollars

Importations globales: 1965—453.5 millions de dollars (É.-U.); 1966—674.3 millions; 1967—345.6 millions (janvier-août)

Balance du commerce: 1965—solde créditeur de 85.6 millions de dollars (É.-U.); 1966—solde débiteur de 166.7 millions de dollars (É.-U.); 1967—solde débiteur de 15.9 millions de dollars (janvier-août)

Balance des paiements: 1965—20.3 millions de dollars (solde débiteur); 1966—203.6 millions (solde débiteur)

Exportations canadiennes vers la Colombie: 1965—17.4 millions de dollars (Canada); 1966—25.4 millions

Importations canadiennes en provenance de la Colombie: 1965—16.8 millions de dollars (Canada); 1966—11.6 millions

Ces poussins, qui viennent d'arriver du Canada, serviront à l'élevage des poulets à rôti pour l'industrie qui est en voie de s'établir en Colombie. On distingue à droite M. S. F. Pattee, secrétaire commercial adjoint à Bogota.



térité. Celles-ci ont ralenti l'activité industrielle; les industriels colombiens, qui ont déjà connu ce cycle, manifestent un optimisme prudent pour ce qui est de la perspective immédiate sur le plan économique.

Cependant, le gouvernement est nettement optimiste. Les fluctuations périodiques et leur influence sur l'économie ont fait l'objet d'une étude attentive de la part des autorités colombiennes, qui ont constaté que le problème tient à une mauvaise infrastructure à l'exportation par rapport aux besoins à l'importation. Par conséquent, on s'efforce beaucoup de diversifier la production en mettant à contribution des aptitudes connues du pays. On appuie de plus en plus sur l'accroissement des exportations de produits d'ordre mineur (autres que le café, le pétrole et l'or) et ces efforts ont connu jusqu'ici une certaine mesure de succès. Les exportations secondaires ont atteint l'an dernier 117 millions de dollars, soit 22.4 p. 100 de plus qu'en 1966, et l'on prévoit pour 1968 un chiffre de 150 millions.

En outre, grâce à l'aide de la Banque Mondiale, de la Banque interaméricaine de développement et des autres sources internationales de financement, on prévoit en 1968 un investissement de quelque 437 millions dans les travaux publics. Ces travaux seront exécutés surtout dans les secteurs de l'énergie, des communications, du transport, des aqueducs et des égouts, de l'agriculture, de l'éducation et du logement; c'est là que les fabricants et les experts-conseils du Canada trouveront des débouchés immédiats.

On considère que le financement international revêt pour la Colombie une importance primordiale et le gouvernement, les groupes d'investissement des secteurs privé et public et les entreprises privées font des démarches auprès des sources précitées de fonds. En juin 1967, le Groupe consultatif pour l'aide au développement

de la Colombie, organisé par la Banque Mondiale, s'est réuni à Paris pour étudier quelques-uns de 72 projets qu'on lui a soumis. Naturellement, tous ces projets ne seront pas approuvés; au 31 décembre 1967, six environ seulement avaient reçu le concours financier nécessaire. Ces six projets, qui dépassent 100 millions de dollars, sont accessibles à la participation des entreprises canadiennes étant donné que tous les appels d'offres doivent s'effectuer sur le plan international. Quelques-uns de ces appels sont déjà lancés; d'autres le seront sous peu (voir les cadres).

L'intérêt que manifestent les organismes internationaux de financement semble indiquer que la récente reprise économique et les perspectives justifient l'aide extérieure et raffermissent davantage le respect qu'on témoigne un peu partout au président de la Colombie et à son gouvernement.

L'énergie électrique

De 1930 à 1966, la Colombie a porté la puissance de ses centrales électriques de 60,000 à 1.5 million de kW., et elle s'apprête à tripler ce chiffre d'ici 1980. (En comparaison, le Canada a produit quelque 33 millions de kW en 1967.) L'énergie est hydro-électrique dans la proportion de 64 p. 100 et le reste provient des centrales thermiques des régions côtières, où les accidents du terrain excluent les installations hydro-électriques et où les réserves naturelles de pétrole, de gaz et de charbon alimen-

tent les centrales de façon rentable et efficace. Le potentiel hydro-électrique de la Colombie est considérable, certaines estimations allant jusqu'à 50 millions de kilowatts.

A la fin de décembre 1967, la Banque Mondiale a officiellement approuvé un prêt de 51 millions de dollars pour deux projets d'aménagement et consentirait cette année à 24 millions de dollars de plus étant donné que quatre autres projets seraient mis à exécution vers la fin de 1968 ou au début de 1969.

Parmi ces projets (qui ont fait l'objet d'un certain nombre d'appels d'offres au début de janvier), citons notamment les travaux d'interconnexion qui relieront les principaux systèmes de distribution de Bogota, Cali, Medellín et Manizales pour constituer un réseau qui permettra l'adduction de 300,000 kW d'un endroit à n'importe lequel des trois autres. Le coût, estimé à 26 millions de dollars, se ventile comme il suit:

	<i>En millions de dollars</i>
Lignes de transmission (332 milles)	15.0
Appareillage de commutation 220 kW	4.2
Transformateurs	2.0
Matériel de compensation	1.5
Matériel de communication	0.9
Génie civil	0.4
Imprévus (génie)	2.0

On a approuvé 25 millions de dollars de plus pour l'expansion des

sources d'énergie de Bogota et l'on agréerait bientôt une centrale thermique de 325 MW pour la côte nord.

Une entreprise canadienne est en voie d'installer en Colombie un réseau hyperfréquences. Beaucoup d'autres appels d'offres seront lancés par suite d'un prêt de 16 millions approuvé dernièrement par la Banque Mondiale pour faciliter l'installation d'un nouveau réseau hyperfréquences à grande puissance reliant les grandes villes colombiennes. On porte aussi une attention spéciale au perfectionnement du réseau téléphonique interurbain. Une fois ces travaux terminés, les centraux locaux seront reliés par un système automatique fondé sur les appels directs.

On lancera au cours de 1968 d'autres appels pour l'équipement de communications requis pour les lignes de transmission d'énergie en voie de construction. On devra commander par la suite d'autre matériel si le groupe des Andes, de formation récente, met à exécution son projet visant à intégrer les divers réseaux nationaux de ses pays-membres.

La topographie fait du transport un des problèmes les plus épineux de la Colombie dans sa tentative d'accroître la production et les exportations. En conséquence, on s'efforce constamment d'améliorer les réseaux ferroviaire, routier et aérien.

En général, les chemins de fer passent pour inefficaces et désuets, mais l'achat récent de 60 locomotives diesel fournies par l'Espagne constitue le début d'un programme de rénovation évalué à 54 millions de dollars qui comporte aussi un supplément de wagons de marchandises, de rails, de systèmes de communication et de matériel d'entretien.

On s'efforce de trouver 20 millions de dollars de plus pour l'expansion du réseau routier, l'achat de matériel d'entretien et la réfection des routes actuelles; quelque 7 p. 100 seulement des 22,000 milles de routes sont pavés. On projette aussi une nouvelle route de 304 milles reliant la côte nord de la Colombie au Venezuela et à la Route panaméricaine. Cette route, qui coûterait 20 millions, est un autre témoignage des liens étroits qui se forment entre les membres du groupe des Andes.

Le transport aérien se modernise sans cesse; déjà très évolué, il est le mode le plus rapide tant pour les

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LA COLOMBIE

	1965	1966	janvier- septembre 1967
	(milliers de dollars canadiens)		
Papier journal	4,255	5,556	3,489
Caoutchouc plastique et synthétique, informe	2,838	2,816	2,240
Fibres broyées d'amiante, 4 et 5	1,151	1,992	1,510
Moteurs d'avion et pièces	462	807	1,146
Tôle et feuilles d'acier n.d.a.	2,613	5,045	1,113
Barres, tiges et profilés de cuivre n.d.a.	414	870	528
Blocs et brames de zinc	56	75	394
Gueuse, lingots, grenaille, brames d'aluminium	990	2,090	389
Matériel de sécurité et d'hygiène			383
Ordinateurs à perforer, trier et ranger les cartes, pièces	131	18	235
Sous-produits de l'avoine n.d.a.		68	193
Feutres de papetiers	186	303	151
Tuyaux et tubes de cuivre	94	144	125
Matériel de communication	143	60	121
Composants pour matériel de communication	7	10	89
Rognures d'amiante, 6 et 9	32	107	81
Produits chimiques, spécialités et explosifs	133	197	77
Avoine	406	344	64

PRINCIPALES IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DE LA COLOMBIE

	1965	1966	janvier- septembre 1967
	(milliers de dollars canadiens)		
Café vert	13,381,908	8,963,654	7,710,193
Velours (de coton) côtelé	511,824	541,452	537,087
Filés de coton, de 20 à 40 exclusivement	428,367	520,845	398,000
Coton en laine	554,805		395,000
Bois d'œuvre, essences exotiques n.d.a.	752,541	609,463	233,966
Filés simples de coton, 20 et moins	257,469	207,790	199,353
Crevettes, salicoques (fraîches et congelées)	51,477	39,009	184,000
Acide naphthénique	56,756	126,562	159,147
Filés de coton à plusieurs brins	61,633	158,591	122,746
Tsisus larges, cotton, non blanchi	31,486	89,529	86,900

Source: BFS

marchandises que pour les voyageurs. Le pays compte plus de 400 aéroports dont sept peuvent recevoir des avions à réaction. On se propose de perfectionner le radar et les autres équipements vers la fin de 1968 si le financement se concrétise.

Le peuple colombien rêve aussi à la voie navigable qui reliera la mer des Antilles et le Pacifique en longeant la vallée isolée du Choco. Bien que ce projet n'en soit encore qu'à ses débuts, les conséquences seraient de grande portée puisque cette voie permettrait d'accéder à des terres agricoles et à des gisements de cuivre,

de plomb, de zinc et de bauxite jusqu'ici inexploités. On estime en outre que ce projet pourrait accroître la production d'énergie hydro-électrique de trois millions de kilowatts, soit le double de la puissance des installations actuelles. Une estimation entre autres situe les frais au chiffre astronomique de 750 millions de dollars.

Évolution de l'agriculture

La scène agricole a changé depuis quelques années étant donné que le gouvernement a reconnu le rôle primordial de l'agriculture dans l'expansion économique. Une nouvelle répar-

tition des terres, le perfectionnement de l'irrigation et la diversification des cultures ainsi que l'aide technique fournie par les organismes étrangers de financement contribuent à l'accroissement de la production de riz et de coton dans la vallée du Cauca et ailleurs. En outre, on appuie davantage sur la production du bétail pour augmenter les exportations de viande. On espère doubler la population bovine d'ici dix ans.

On a demandé diverses allocations pour l'amélioration des troupeaux de bovins, la construction de routes dans les zones agricoles reculées et la construction de silos de béton et d'autres locaux d'entreposage pour les haricots, le maïs, le riz, le blé et d'autres céréales. On envisage aussi des usines pour le traitement du maïs et d'ici quelques années il y aura sans doute bien d'autres projets dans les secteurs de l'irrigation, de l'exploitation forestière, des machines agricoles et les domaines connexes à mesure que la Colombie s'efforcera de répondre à la demande croissante de vivres; la population augmente au rythme de 5.2 p. 100 par an.

Logement et industrie

Étant donné l'accroissement rapide de la population, on propose constamment des programmes de logement; un plan quadriennal (1967-1970) en vue de construire 130,000 maisons est en voie d'exécution. On estime qu'il faudra construire plus de 1.3 million d'unités entre 1970 et 1985 pour résoudre la crise du logement si l'essor démographique se poursuit au taux actuel.

Depuis six ans, la hausse moyenne de la production industrielle a été de 6 p. 100, mais grâce aux plus fortes quantités d'énergie électrique en voie d'aménagement et de planification, l'augmentation sera plus importante à l'avenir, surtout si les restrictions à l'importation des produits industriels de grande nécessité sont réduites ou levées.

Les industries colombiennes font face aux difficultés d'un marché intérieur trop restreint pour justifier la production sur une grande échelle, aux coûts de revient élevés et à l'insuffisance des immobilisations. La plupart des usines de fabrication sont de petite taille; seulement 4 p. 100 emploient 100 ouvriers ou plus et les biens de consommation, aliments, boissons et

textiles en tête, constituent quelque 60 p. 100 de la production.

On a signalé dernièrement une augmentation notable de la production de lingots d'acier, de papier, de produits chimiques et d'engrais. L'abondance de pétrole en Colombie conduit à la multiplication des raffineries et les industries résultantes, pétrochimie et engrais, connaissent une expansion rapide, surtout par suite de la collaboration accrue entre le Venezuela et la Colombie, principaux représentants du groupe des Andes.

C'est l'industrie chimique qui a le plus à offrir en fait de projets industriels. On propose l'expansion d'une usine de soude sur le littoral de la mer des Antilles, au coût global de 25 millions de dollars et les arrangements financiers sont bien avancés. On a annoncé une exploitation combinée produisant du caprolactam et du sulfate d'ammoniaque et le bruit court qu'on érigera d'ici dix ans des usines pour la fabrication des produits suivants:

Usine	Capacité de production (tonnes/année)
Acétates (divers)	7,900
Acides (divers)	17,300
Alcools	5,700
Bicarbonate de sodium	800
Cyanure de sodium	400
Chlorure d'ammoniaque	900
Chlorure de potassium	25,000
Caféine	200
Désinfectants	1,000
Extraits de tannage	4,000
Ferromanganèse	3,000
Ferrosilicium	2,000
Fongicides	500
Hydrosulfite de sodium	2,000
Herbicides	3,000
Lactose	1,000
Lignine	3,000
Nitrates (divers)	2,200
Oxydes (divers)	5,500
Sulfates (divers)	10,000
Insecticides	10,000
Tripolyphosphate de sodium	7,000

La Colombie se distingue des autres pays d'Amérique latine du fait qu'elle renferme plusieurs grandes villes plutôt qu'une ou deux comme la plupart des autres pays d'Amérique du Sud. Ces villes, dont sept dépassent les 250,000 âmes, ont toutes besoin d'améliorer leurs installations actuelles en fait d'aqueducs et d'égouts. En décembre 1967, la Banque Mondiale a approuvé un prêt de 26 millions de dollars pour compléter la première étape d'expansion des canalisations

d'eau de Bogota. Ces améliorations porteront le débit de 5.5 à 8.5 mètres cubes par seconde. L'ensemble du projet prévoit selon les besoins un supplément de 3.5 mètres cubes d'ici 1973.

On propose un autre système pour Barrancabermeja et les modalités du financement seraient annoncées sous peu. D'ici trois à cinq ans, au moins six autres systèmes d'aqueducs et (ou) d'égouts seraient entrepris, leur coût estimatif s'élevant à 100 millions de dollars.

Conditions à l'importation

Tant que les importations seront sujettes à une réglementation rigoureuse, les entrées de produits canadiens n'atteindront pas le niveau de 1965-1966. Le gouvernement annonçait récemment une légère hausse du montant des importations, notamment des matières premières, qui seront admises en Colombie en 1968. En conséquence, les envois traditionnels du Canada: papier journal, caoutchouc plastique et synthétique, amiante, fer-blanc, etc. seraient égaux ou supérieurs à ceux de 1967.

Il y aura cependant peu de débouchés pour les biens de consommation étant donné que le gouvernement continuera de limiter les importations de produits qui concurrencent les industries colombiennes. Les restrictions visent surtout les aliments apprêtés, les textiles, les appareils électriques, les articles ménagers de toutes sortes, les vêtements et les produits de luxe.

Les biens de production, en plus de ceux qui sont requis pour les contrats d'envergure comme nous l'avons signalé et notamment ceux qui hâteront l'industrialisation, trouveront en Colombie un bon marché, mais il faudra offrir des modalités de financement extrêmement favorables pour concurrencer les fournisseurs britanniques, français, allemands, suisses et américains. Il est presque indispensable d'avoir un agent ou un représentant; les fabricants canadiens de produits qui entrent dans une catégorie industrielle quelconque n'ont qu'à se mettre en communication avec le secrétaire commercial de l'Ambassade du Canada à Bogota pour obtenir de l'aide dans la vente de leurs produits sur le marché colombien.



Services maritimes entre le Canada et l'Amérique du Sud

DESTINATION	POINT DE DÉPART		
	Côte du Pacifique	Grands Lacs	Saint-Laurent et Atlantique
ARGENTINE	Grace Line (<i>C. Gardner Johnson Ltd., Vancouver</i>)	Moore-McCormack Lines (<i>Moore-McCormack Lines (Canada) Limited, Toronto</i>)	Argentine Lines (<i>Shipping Limited, Montréal, Toronto</i>)
	Westfal-Larsen Line (<i>Empire Shipping Co. Ltd., Vancouver</i>)		Brodin Line (<i>Montreal Shipping Co. Ltd., Montréal, Toronto, Saint-Jean (N.-B.), Halifax</i>)
			Columbus Line (<i>Kerr Steamships Limited, Montréal, Toronto, Saint-Jean (N.-B.) Halifax</i>)
			Moore-McCormack Lines (<i>Moore-McCormack Lines (Canada) Ltd., Montréal, Toronto</i>)
			Uruguayan Line (<i>B. & K. Shipping Agency, Montréal, Toronto</i>)
BOLIVIE	Grace Line <i>Avec transbordement à Arica (Chili) ou Matarani (Pérou)</i>		Grancolombiana Line (<i>Furness Withy and Co. Ltd., Toronto, Halifax, Saint-Jean (N.-B.); United Liners Agency Ltd., Montréal</i>) <i>Avec transbordement à Arica (Chili) ou Matarani (Pérou)</i>
			West Coast Line (<i>Saguenay Shipping Limited, Montréal, Halifax; A. O. Minshall Co. Ltd., Toronto, Hamilton</i>) <i>Avec transbordement à Arica (Chili) ou Matarani (Pérou)</i>
BRÉSIL	Grace Line	Moore-McCormack Lines	Brodin Line
	Westfal-Larsen Line		Columbus Line
			Lloyd Brasileiro Line (<i>The Robert Reford Co. Ltd., Montréal, Toronto, Hamilton</i>)
			Netumar Line (<i>March Shipping Agency Ltd., Montréal, Toronto, Hamilton</i>)
			Moore-McCormack Lines
CHILI	Grace Line		West Coast Line
	Westfal-Larsen Line		

Services maritimes entre le Canada et l'Amérique du Sud

DESTINATION	POINT DE DÉPART		
	Côte du Pacifique	Grands Lacs	Saint-Laurent et Atlantique
COLOMBIE	Grace Line	Great Lakes Transcaribbean Line	Great Lakes
	Westfal-Larsen Line	(Protos Shipping Limited, Toronto)	Transcaribbean Line
	Grancolombiana Line (Balfour Guthrie (Canada) Limited, Vancouver)		(Protos Shipping Quebec) Limited, Montréal)
			Grancolombiana Line
			West Coast Line
ÉQUATEUR	Grace Line		Grancolombiana Line
	Grancolombiana Line		West Coast Line
	Westfal-Larsen Line		
PARAGUAY	Avec transbordement à Buenos Aires ou Montevideo. Voir services maritimes vers l'Argentine et l'Uruguay		Avec transbordement à Buenos Aires ou Montevideo. Voir services maritimes vers l'Argentine et l'Uruguay
PÉROU	Grace Line		Grancolombiana Line
	Grancolombiana Line		West Coast Line
	Westfal-Larsen Line		
URUGUAY	Grace Line	Moore-McCormack Lines	Argentine Line
	Westfal-Larsen Line		Brodin Line
			Columbus Line
			Moore-McCormack Lines
			Uruguayan Line
VENEZUELA	Grace Line	Great Lakes Transcaribbean Line	Great Lakes
	Fern-Ville Lines (Dingwall Cotts and Co. Ltd., Vancouver)		Transcaribbean Line
	"K" Line (Johnson Walton Steamship Limited, Vancouver)	Saguenay Shipping Ltd. (A. O. Minshall Co. Ltd., Toronto, Hamilton)	Saguenay Shipping Ltd. (Saguenay Shipping Ltd., Montréal, Halifax)
			Royal Netherlands Steamship Co. (Montreal Shipping Co. Ltd., Montréal, Toronto, Halifax)
			Venezuelan Line (Montreal Shipping Co. Ltd., Montréal, Toronto, Halifax)

Le Pérou

*Les difficultés actuelles ne devraient pas empêcher
les exportateurs canadiens de considérer les perspectives
de vente favorables qu'offre ce pays.*

M. EDMOND E. PRICE,
Secrétaire commercial à Lima

APRÈS six années consécutives de progrès dynamiques fondés sur des exportations fortes et diversifiées ainsi que sur des investissements étrangers considérables, l'économie péruvienne a commencé à se stabiliser au milieu de 1967. Le Pérou est connu comme un des pays de l'Amérique latine dont l'économie, qui repose sur la libre entreprise, a été des plus stables et des plus progressives et il conservera tout probablement cette renommée après le ralentissement de l'expansion intérieure qui durerait pendant toute l'année 1968 et lui permettrait de conjurer l'inflation.

L'indice du coût de la vie à Lima, où se trouve plus de 80 p. 100 de l'industrie secondaire du Pérou, a augmenté de 75 p. 100 de 1960 jusqu'ici. La hausse de 20 p. 100 enregistrée pour 1967 illustre l'effet cumulatif des quatre déficits consécutifs du budget fédéral; les dépenses publiques ont doublé depuis 1963 mais la hausse du revenu a été beaucoup moins élevée. Au cours des quatre dernières années les importations se sont accrues de 40 p. 100 pour soutenir le développement des industries locales de l'automobile et des embarcations, des mines, de l'acier, de l'hydro-électricité et de la construction. Bien que les exportations aient marché de pair, les industries minières et pétrolières ont viré des parties considérables de leurs profits à l'étranger ce qui, ajouté aux prêts intérieurs importants du gouvernement, a obligé le Pérou à obtenir des capitaux sur les marchés internationaux afin d'équilibrer son budget et d'acquitter les frais des travaux publics qu'il a entrepris. La dette extérieure du Pérou a monté de plus de

50 p. 100 au cours des deux dernières années.

Hausse des droits d'importation

Depuis le début de 1967, il était question à Lima d'une dévaluation prochaine de la monnaie, mesure que le gouvernement hésitait à prendre vu l'étendue des frais généraux de la dette extérieure. Afin de modérer la demande intérieure et d'alléger les pressions exercées sur le sol péruvien, le gouvernement a tout d'abord adopté le 1^{er} juin 1967 un nouveau «arancel» (tableau des droits de douane). Par suite de cette mesure les droits sur les biens de consommation ont été accrus de 30 p. 100 et ceux sur les pièces composantes destinées à être montées localement (les voitures automobiles par exemple), de 50 p. 100. Cette augmentation était destinée à réduire les importations de ces articles, qui formaient près de 40 p. 100 des importations globales. Plus tard au cours du même mois, l'accès au marché intérieur du crédit, qui demeure tendu, a été refusé à une trentaine des principales entreprises commerciales du Pérou, dont la plupart sont de propriété étrangère et s'occupent d'exploitation minière, de fabrication d'automobiles et de produits chimiques.

L'effet a été critique. Bon nombre d'industries locales qui avaient fait des achats considérables à l'étranger au cours des premiers mois de 1967 en prévision d'une telle mesure se sont trouvées en possession de marchandises importées qui coûtaient jusqu'à deux fois le prix antérieur au débarquement, à un moment où il était difficile d'obtenir du crédit intérieur. A la fin d'août 1967, il y a eu congestion dans le port de Callao où se trouvaient des marchandises évaluées à quelque 200 millions de dollars que

les importateurs ne voulaient pas ou n'étaient pas en mesure de dédouaner.

L'instabilité des affaires et une crise politique qui a eu lieu en août ont amené la Banque Centrale à cesser le 1^{er} septembre de soutenir le cours du sol à l'ancien taux de 25 sols par dollar canadien. La Banque Centrale n'a pas repris sa position sur le marché avant le 9 octobre, lorsque le cours était d'environ 36 sols au dollar. Lors de sa réapparition sur le marché (après une dévaluation *de facto* de 40 p. 100) la Banque Centrale a réintroduit le régime des certificats de change afin de s'assurer que les devises provenant d'exportations, qui avaient été retenues par les exportateurs en prévision de la dévaluation, reviendraient sur le marché. Conformément à ce régime, les exportateurs doivent livrer à la Banque Centrale 100 p. 100 du prix de vente f.o.b. de tout envoi dans un délai de trente jours (cinq jours dans le cas du paiement au moyen d'une lettre de crédit irrévocable). Ils reçoivent en retour un «certificat de change» qui peut être vendu et servir au paiement d'importations enregistrées ou à certaines remises autorisées. S'il n'est pas utilisé dans le délai de cinq jours, il est rachetable à rabais par la Banque Centrale. Les importateurs ont la faculté d'avoir recours au marché des certificats ou au marché libre des traites.

Depuis la dévaluation le prix d'un bon nombre de biens et de services intérieurs a augmenté de 30 à 40 p. 100, ce qui a obligé le gouvernement à décréter une augmentation générale des salaires de 10 p. 100. Afin d'obtenir des revenus supplémentaires, il a imposé une taxe de vente de 10 p. 100 sur toutes les exportations péruviennes à compter de décembre 1967. Ces mesures ont eu des répercussions sur les industries minières et



Le Canada à la foire de Lima



Une des principales mesures d'expansion de notre commerce au Pérou en 1967 a été la participation à la Cinquième Foire internationale du Pacifique qui a eu lieu à Lima. Quarante-cinq sociétés canadiennes ont exposé leurs produits dans le nouveau Pavillon du Canada (ci-dessus) qui se reconnaît facilement par son immense feuille d'érable, notre emblème national. (Au centre) Les compliments du Canada ont été transmis aux hommes d'affaires péruviens par M. Edmond E. Price, secrétaire commercial du Canada à Lima (le deuxième de gauche) qui a offert un album sur le Canada aux représentants de la *Sociedad Nacional de Industrias*. Ce livre semble intéresser également Miss Amitié Pérou-Canada, portant un tailleur en tartan canadien. (Ci-dessous) Son Excellence Monsieur F.-X. Houde, ambassadeur du Canada au Pérou (le deuxième de gauche) parle à un des exposants, M. Wynn, de Trench Electric, fabricants du matériel électrique lourd. A droite on voit M. D. R. Best, du ministère du Commerce à Ottawa, et à gauche Miss Amitié Pérou-Canada, M^{lle} Anita Ortez.



celles du sucre, du café, du coton et de la farine de poisson, qui représentent traditionnellement quelque 90 p. 100 des exportations du Pérou. En effet, bon nombre des principaux producteurs ont dû différer ou réduire leurs programmes d'expansion et de développement.

Les Canadiens doivent s'adapter

Comme la situation économique et politique est encore instable et que l'inflation de même que d'autres problèmes continuent d'absorber le gouvernement, il faudra peut-être que les quelque 400 exportateurs canadiens au Pérou consolident leur position et s'adaptent aux changements.

A en juger par les exportations canadiennes au Pérou au cours des huit premiers mois de 1967, nos ventes globales pour l'année seraient légèrement inférieures aux 36.4 millions de dollars de 1966. La mise en exploitation au cours des trois dernières années d'une industrie pour le montage des automobiles qui comprend douze usines a servi de catalyseur à nos exportations vers ce pays qui ont quadruplé de 1964 à 1967. Cependant, des prix plus élevés et le resserrement du crédit ont ralenti l'activité de 70 p. 100 depuis septembre; les exportations canadiennes de produits de l'automobile au Pérou pourront atteindre 15 millions de dollars en 1967 (près de 40 p. 100 de l'ensemble des exportations), mais la fermeture complète de l'industrie locale jusqu'à mars ou avril pourrait fort bien réduire nos exportations de cette catégorie de sept ou huit millions de dollars encore en 1968.

Services de conseillers canadiens

Malgré la place importante qu'occupent nos envois de produits de l'automobile dans nos exportations au Pérou, ce qui rend notre position vulnérable, on s'attend que les commerçants canadiens continueront de manifester un intérêt considérable envers ce marché. L'année dernière plus de 200 hommes d'affaires canadiens se sont inscrits auprès de la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Lima.

L'économie du Pérou repose dans une large mesure sur ses ressources naturelles et, partant, dépend pour une forte part des exportations. En outre, à cause de sa topographie, le pays éprouve des difficultés incroya-

Le Pérou—Données statistiques de l'année	
Produit national brut: (en millions de dollars des É.-U.) 1966—5,089, 1967—5,242*, écart en pour-cent 1965/1966—12, 1966/1967—3.	
Production industrielle, y compris l'extraction minière: (en millions de dollars des É.-U.) 1966—863, 1967—932*; écart en pour-cent 1965/1966—8; 1966/1967—8.	
Production agricole, y compris la pêche: (en millions de dollars des É.-U.) 1966—633; 1967—646*; écart en pour cent 1965/1966—2; 1966/1967—2.	
Population: (millions) 1966—12, 1967—12.3; écart en pour cent 1965/1966—2.5; 1966/1967—2.5.	
Main-d'œuvre: (millions) 1966—3.7, 1967—3.8; écart en pour-cent 1965/1966—3, 1966/1967—3.	
Revenu national: (en millions de dollars des É.-U.) 1964-4,306, 1967—5,167*; écart en pour-cent 1965/1966—19, 1966/1967—12.	
Dette extérieure: (en millions de dollars des É.-U.) 1966-578, 1967-700*; écart en pour-cent 1965/1966—35; 1966/1967—21.	
Réserves de change étranger: (en millions de dollars des É.-U.) 1966-152, 1967—103; écart en pour-cent 1965/1966—moins 1, 1966-1967—moins 32.	
Exportations globales f.o.b.: (en millions de dollars des É.-U.) 1966-764, 1967-740*; écart en pour-cent 1965/1966—15, 1966/1967—moins 3.	
Importations globales c.a.f.: (en millions de dollars des É.-U.) 1966—817, 1967—810*; écart en pour-cent 1965/1966—12, 1966/1967—moins 1.	
Balance du commerce (en millions de dollars des É.-U.) 1966—moins 53, 1967—moins 70; écart en pour-cent 1965/1966—moins 17, 1966/1967—moins 32.	
Balance des paiements (transactions officielles): (en millions de dollars des É.-U.) 1966—moins 22, 1967—moins 50; écart en pour-cent 1965/1966—moins 260, 1966/1967—moins 128.	
Exportations canadiennes au Pérou: (en millions de dollars du Canada) 1966-36.4, 1967—36*; écart en pour-cent 1965/1966—66.	
Importations canadiennes en provenance du Pérou: (en millions de dollars du Canada) 1966—3.5, 1967—2*; écart en pour-cent 1965/1966—moins 61, 1966/1967—moins 43.	
*Chiffre approximatif	

bles à développer ses réseaux de transport et de télécommunications. Bon nombre de ces problèmes étant semblables à ceux que le Canada a connus, les sociétés canadiennes d'experts-conseils ont eu l'occasion de vendre à des organismes publics et privés dans tout le Pérou leurs services visant des domaines aussi divers que la construction de bateaux de pêche avec coque en acier; l'érection de lignes de transport d'énergie; les installations pour mines et lamineries; la construction de fabriques de pâte à papier et de contre-plaqué; les ins-

tallations portuaires; les forages d'exploration et les projets d'irrigation. Malgré une vive concurrence de la part des experts-conseils américains, européens et péruviens, les possibilités demeurent favorables pour les conseillers canadiens, tout particulièrement s'ils travaillent de concert avec des organisations intérieures dignes de confiance. La conclusion dernièrement d'un contrat visant un prêt de faveur canadien de \$540,000 entre la Banque interaméricaine de développement (au nom du Bureau de l'aide extérieure) et l'organisme gouvernemental péru-

vien FINEPI pour la préparation d'études de rentabilité avant l'investissement de capitaux devrait stimuler davantage cet important secteur des affaires canadiennes avec le Pérou qui est en voie d'expansion et acquiert sans cesse de l'importance.

Perspectives d'exportation

Biens de consommation—Conformément à la loi du Pérou sur l'expansion industrielle, l'établissement d'industries intérieures bénéficie de concessions tarifaires et fiscales importantes, ce qui a suscité la mise sur pied d'une industrie secondaire très diversifiée au Pérou. Il en est résulté une baisse rapide du marché pour les biens de consommation canadiens et on prévoit que ce marché n'offrira qu'un intérêt minime au cours des prochaines années. Cependant, il y aura encore des possibilités de vendre des jouets, des outils, des éléments pour postes de t.s.f. et téléviseurs, et de la quincaillerie du bâtiment.

Bien de production et machines—Cette catégorie offre de beaucoup les meilleures occasions d'expansion et de diversification des ventes du Canada au Pérou. L'expansion continuelle des mines de cuivre, de plomb, de zinc, de minerai de fer, de tungstène et d'argent du pays,—dont la plupart des principaux exploitants sont des organisations internationales ayant leur siège social aux États-Unis,—fournira des possibilités constantes pour la vente de machines et d'équipement requis dans les mines et les lamineries, de machines et pièces pour le forage de roches, de matériel de télécommunications et de centrales hydro-électriques. La plupart des sociétés minières bénéficient de concessions tarifaires sur l'équipement de production et, bien que les achats s'effectuent d'ordinaire par l'intermédiaire des sièges sociaux dans des villes comme New York et San Francisco, d'après notre expérience il semble qu'il soit de plus en plus nécessaire d'avoir au Pérou un agent en mesure d'assurer l'aide nécessaire et le service.

Plus de la moitié des 482,300 milles carrés de superficie du pays est recouverte de forêt mais c'est seulement au cours de l'an dernier que le Pérou semble avoir pris conscience des possibilités offertes par ces vastes ressources. La route tout-temps qui relie Lima à la région centrale de Pucallpa,

source des essences de bois durs les plus prometteuses du Pérou, devrait contribuer à créer de nouvelles possibilités de vente de tracteurs pour le tirage des billes, les scieries transportables, les machines à contre-plaqué, les appareils de levage de billes et les scies à chaînes du Canada. Tant que le Pérou ne pourra suffire à ses besoins en bois tendre, il y aura un marché pour 35 à 40 millions de pieds mesure de planche de sapin de Douglas le long de la côte; bien que ce pays ait été depuis toujours approvisionné par les États-Unis, le Canada est maintenant en mesure de soutenir la concurrence et a commencé à obtenir une part de ce marché stable.

Dans le domaine de la pâte et du papier, la construction d'une deuxième

usine par l'organisation Grace et les plans relatifs à l'établissement de deux autres usines dans le Nord et le Sud du Pérou laissent prévoir un accroissement des possibilités de vente de machines pour la production de pâtes et papiers avec de la bagasse locale, qui pourront être employées avec de la pâte chimique importée.

Au cours de l'année 1968, la *Compania Peruana de Telefonos Ltda*, ayant son siège social à Lima, commencera à mettre à exécution un vaste programme en vue de l'addition de 150,000 lignes aux 100,000 lignes existantes. Dans le domaine des télécommunications encore, le gouvernement péruvien par l'intermédiaire du *Ministerio de Fomento* accordera des soumissions pour l'achat du matériel

PRODUITS VENDUS PAR LE CANADA AU PÉROU

	8 mois		
	1965	1966	1967
	(en milliers de dollars canadiens)		
Automobiles, camions et pièces	8,750	20,965	13,518
Blooms, billettes, moulages, barres, tôles et feuilles d'acier	850	2,700	1,614
Papier journal	1,500	2,300	1,946
Lingots, barres, tiges, plaques et feuilles d'aluminium	750	1,200	1,156
Pâte de bois (en sulfate, blanchie et écrue)	1,100	850	1,356
Matériel pour le traitement des données	250	600	651
Amiante (qualités 4 à 9)	450	500	491
Blé, gruau d'avoine et avoine en flocons	1,750	500	81
Malt	300	480	792
Fibres synthétiques et déchets	250	450	197
Poudre de lait (surtout entier)	300	420	171
Tissus pour pneus, enduits de caoutchouc	350	360	112
Machines pour mines et carrières et pièces	300	350	173
Câbles, fils et câbles isolés	150	350	463
Moteurs d'aéronefs et pièces	200	300	549
Caoutchouc plastique et synthétique	200	300	262
Machines pour le forage de roches et pièces	200	200	156
Matériel de communications commerciales et pièces	150	200	247
Machines à laver électriques et pièces	150	160	121
Tuyaux, tubes, fils et câbles de cuivre	100	150	59
Produits pharmaceutiques	100	150	110
Peintures mélangées (surtout pour automobiles)	—	150	4
Pneus (surtout pour camions lourds)	—	140	5
Feutres de papetiers	80	130	52
Lentilles ophtalmiques	60	100	75
Pellicules et plaques photographiques	70	100	71
Écrous, boulons, vis et rondelles	150	100	54
Vêtements industriels spéciaux	40	100	—
Divers	3,300	2,050	3,461
Total	21,850	36,355	27,947

et la construction de lignes de transport d'énergie dans le Nord, le Centre et le Sud du Pérou.

Dans le secteur de la production d'énergie hydro-électrique, la Lima Light & Power Company (un des services publics les plus stables et les mieux administrés de l'Amérique du Sud) est en voie de mettre à exécution un programme destiné à accroître la production d'électricité dans l'agglomération de Lima de 10 p. 100 par année au cours des dix prochaines années. Le ministère du Commerce à Ottawa reçoit régulièrement les demandes de soumissions de la société en cause et vous pouvez en obtenir des exemplaires. A l'heure actuelle la

société a besoin de câbles en aluminium, de poteaux de télégraphe en bois et d'un centre de répartition des télécommunications centrales.

Produits agricoles—Bien que son agriculture soit très diversifiée, le Pérou doit importer de fortes quantités de poudre de lait, des animaux de reproduction en vue de la formation de troupeaux de vaches laitières et de bovins de boucherie, des volailles d'élevage, du tabac jaune et du blé. C'est un marché pour lequel le prix est important. Les exportateurs canadiens désireux de vendre ces produits doivent se mettre à la tâche avec énergie et faire preuve d'initiative; ils doivent aussi appuyer leurs efforts sur un pro-

gramme de travail ardu et sur des visites personnelles fréquentes.

Nous sommes d'avis que malgré l'incertitude actuelle quant au développement et un fléchissement possible de près de 30 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes en 1968, le Pérou demeure un des marchés latino-américains les plus prometteurs du Canada. Le Pérou est toujours disposé à accueillir les techniques, l'aide financière et les produits canadiens et il incombe aux hommes d'affaires du Canada de tirer plein parti des nombreuses possibilités qu'offre ce pays.



Le groupe des Andes: Progrès par la collaboration

PENDANT DES siècles, les Andes ont exercé une force de division en Amérique du Sud mais, le 16 août 1966, elles ont joué pour la première fois un rôle d'unification. Ce jour-là, les Présidents de la Colombie, du Chili et du Venezuela et les représentants des Présidents de l'Équateur et du Pérou ont signé la Déclaration de Bogota qui a donné naissance au nouveau «Groupe des Andes».

Bien que le Groupe compte maintenant 18 mois d'existence, il n'a joué qu'un rôle peu important jusqu'à dernièrement au moment où on a constaté que les obstacles rencontrés par l'Association latino-américaine de libre-échange étaient insurmontables. De plus, la conférence de l'ALALE qui s'est tenue récemment à Montevideo s'est terminée sans accord sur la façon de mettre en vigueur les réductions tarifaires stipulées sur les statuts de l'ALALE.

La planification à l'échelle régionale telle qu'elle a été envisagée par les cinq membres du Groupe des Andes (auquel s'est joint la Bolivie au mois d'août 1967) pourrait très bien servir de complément aux efforts de l'ALALE. Les six pays des Andes n'essaient pas de former un bloc contre les autres pays de l'Amérique du Sud ni de remplacer l'ALALE mais veulent plutôt tenter d'atteindre plus rapidement les objectifs fixés par l'Association.

D'une manière générale, le groupe veut réaliser une intégration économique des pays participants en libéralisant et en stimulant les échanges et en donnant une certaine orientation au commerce réciproque. Les six pays se sont mis d'accord pour coordonner les programmes de développement industriel en autorisant l'établissement de nouvelles industries ou l'expansion de celles déjà existantes tout en évitant autant que

possible que des projets fassent double emploi. Cette coordination sera surtout centrée sur les secteurs suivants:

- métallurgie de base
- minéraux non métalliques
- produits chimiques et pétrochimiques avec une attention spéciale pour les engrais
- bois, cellulose et papier
- produits métalliques, surtout des pièces pour l'industrie automobile et les biens de production
- électricité et électronique
- transformation de produits alimentaires

Bien que le Groupe en soit encore à ses débuts, il a déjà pris des mesures qui donnent une indication de sa volonté de réussir. On a approuvé la création de la Société de développement des Andes qui aura un capital initial de 100 millions de dollars des É.-U. répartis de la façon suivante: Venezuela, Colombie, Chili et Pérou 22 millions chacun et la Bolivie et l'Équateur 6 millions chacun. Cette société aura son siège social à Caracas (Venezuela) et les objectifs de base seront de promouvoir l'établissement de plans multinationaux pour l'amélioration de l'infrastructure économique et l'industrialisation de base et de distribuer proportionnellement les investissements au sein de la zone.

Au mois de septembre 1967, le concept de l'intégration a pris une forme plus concrète grâce à un accord signé entre la Colombie et le Venezuela relatif à l'intégration des plus grandes usines de produits pétrochimiques de chacun des deux pays. Cet accord représente un investissement global de plus de 125 millions de dollars des É.-U. On prévoit qu'en 1973 la Colombie et le Venezuela auront formé avec les autres membres du Groupe un marché commun, du moins pour les produits pé-

trochimiques. Une conséquence de cette association pétrochimique est la collaboration dans le domaine des sous-produits d'engrais et une récente déclaration prévoyait que Barranquilla située sur la côte antillaise de la Colombie pourrait devenir bientôt la capitale des engrais de l'Amérique du Sud. Cela pourrait présenter un grand intérêt pour les producteurs canadiens de potasse car Barranquilla est un port qui possède les installations voulues pour le déchargement de potasse en vrac qui pourrait être mélangée sur place à d'autres engrais d'origine locale.

Une intégration régionale est également envisagée par l'Argentine, le Brésil, l'Uruguay et le Paraguay, surtout dans le domaine de l'industrie sidérurgique mais la coordination n'est pas encore aussi avancée que dans le Groupe des Andes. Il se pourrait même que cette initiative soit un peu tardive car l'Équateur, le Pérou, le Chili, la Colombie et le Venezuela sont en train d'agrandir rapidement leurs installations sidérurgiques. S'ils sont capables de coordonner leurs activités comme prévu, ils pourront, grâce à une production commune, se suffire à eux-mêmes d'ici sept à dix ans. Cette expansion dans le secteur sidérurgique vient au moment voulu car la CELA estime que la demande en Amérique latine atteindra 18 millions de tonnes en 1970 et 28 millions de tonnes en 1975.

Si tout va bien, les différents groupes intégrés, avec y compris le Marché commun de l'Amérique centrale, pourront dans plusieurs années peut-être se réunir entièrement et former un Marché commun complètement intégré.

—S. F. PATTEE

Secrétaire commercial adjoint, Bogota

Affectations de délégués commerciaux adjoints à l'étranger

Dix-huit des délégués commerciaux adjoints de la promotion de 1967-1968 qui ont terminé leur stage de formation de quelques mois, y compris des tournées dans des industries canadiennes, ont été affectés à un poste à l'étranger. Ils quitteront le Canada au début de l'été; les autres affectations seront annoncées à l'automne.



Walter O. Boychuk

Né à Drogobytch (Ukraine).

Études au Collège militaire royal, baccalauréat en génie, 1962; à l'Université de Toronto, maîtrise en administration commerciale, 1967.

Affectation à Canberra (Australie), à titre de secrétaire commercial adjoint.



Charles R. Donley

Né à Kitchener (Ontario).

Études à l'Université McMaster, baccalauréat ès arts, 1966.

Affectation à Singapour à titre de secrétaire commercial adjoint.



Bernard Dussault

Né à Montréal (Québec).

Études à l'Université de Sherbrooke, baccalauréat en commerce, 1966, maîtrise en commerce, 1967.

Affectation à Accra (Ghana), à titre de secrétaire commercial adjoint.



Réjean Frenette

Né à Québec (Québec).

Études à l'Université de Montréal, baccalauréat ès sciences, 1967, maîtrise ès arts, 1967.

Affectation à Bad Godesberg (Allemagne), à titre de secrétaire commercial adjoint.



J.-J.-M.-Claude Lavoie

Né à Rouyn (Québec).

Études à l'Université de Montréal, baccalauréat ès arts, 1964.

Affectation à Port of Spain (Trinité), à titre de secrétaire commercial adjoint.



Marc-C. Lemieux

Né à Québec (Québec).

Études à l'Université Laval, baccalauréat ès arts 1963, maîtrise ès arts, 1967.

Affectation à Hong-Kong à titre de délégué commercial adjoint.



Douglas P. Lindores

Né à Hamilton (Ontario).

Études à l'Université de Western Ontario, baccalauréat ès arts, 1965, maîtrise en administration commerciale, 1967.

Affectation à Kuala-Lumpur (Malaysia), à titre de secrétaire commercial adjoint.



Arthur-C. Perron

Né à Halifax (Nouvelle-Écosse).

Études à l'Université Laval, baccalauréat en commerce, 1966, maîtrise en commerce, 1967.

Affectation à Paris à titre de secrétaire commercial adjoint.



J.-D.-Richard Roy

Né à Saint-Prospère (Québec).

Études à l'Université Laval, baccalauréat en commerce, 1966, maîtrise en commerce, 1967.

Affectation à San Francisco à titre de vice-consul et délégué commercial adjoint.



Fred M. G. Sullivan

Né à Vancouver (Colombie-Britannique).

Études à l'Université de la Colombie-Britannique, baccalauréat en commerce, 1967.

Affectation à Caracas (Venezuela), à titre de secrétaire commercial adjoint.



Jean-Guy Tardif

Né à Jonquière (Québec)

Études à l'Université Laval, baccalauréat en commerce, 1966, maîtrise en commerce, 1967.

Affectation à Glasgow (Écosse), à titre de délégué commercial adjoint.



David M. Lawson

Né à Mont-Joli (Québec).

Études au Collège Loyola, baccalauréat en commerce, 1967.

Affectation à Los Angeles à titre de vice-consul et délégué commercial adjoint.



Jean-Pierre Lefebvre

Né à Mont-Laurier (Québec).

Études à l'Université de Montréal, maîtrise en commerce, 1967.

Affectation à Kingston (Jamaïque), à titre de secrétaire commercial adjoint.



Robert R. M. Logie

Né à Montréal (Québec).

Études à l'Université de Toronto, baccalauréat ès arts, 1966, maîtrise ès arts, 1967.

Affectation à Vienne (Autriche), à titre de secrétaire commercial adjoint.



Warren M. Maybee

Né à St. Catharines (Ontario).

Études au Collège St. Patrick, Ottawa, baccalauréat en commerce, 1967.

Affectation à la Nouvelle-Orléans à titre de vice-consul et délégué commercial adjoint.



Michael C. Spencer

Né à Port Hope (Ontario).

Études à l'Université Sophia, Tokyo, baccalauréat ès arts, 1963.

Affectation à Tokyo (Japon), à titre de secrétaire commercial adjoint.



Allan J. Stewart

Né à Toronto (Ontario).

Études à l'Université de Western Ontario, baccalauréat ès arts, 1965, maîtrise ès arts, 1967.

Affectation à Sydney (Australie), à titre de secrétaire commercial adjoint.



John M. Vincent

Né à Gananoque (Ontario).

Études à l'Université York, baccalauréat ès arts, 1967.

Affectation à Buenos Aires (Argentine), à titre de secrétaire commercial adjoint.



Actualités commerciales

L'Espagne lance son programme routier

L'Espagne entreprend un vaste programme visant la construction et l'aménagement de grandes routes dont le coût atteindra plus de 5.5 milliards de dollars des États-Unis. Le tout sera terminé au cours des années 80. Le programme comprend la construction de sept routes à péage couvrant une distance de 1,800 milles et qui coûteront 4.4 milliards de dollars des États-Unis. On a déjà commencé l'aménagement de grandes routes existantes sur une distance de 3,000 milles; ces travaux coûteront approximativement 333 millions de dollars des États-Unis.—Madrid.

Nouvelles installations portuaires à Anvers

L'écluse Zandvliet et les bassins adjacents à Anvers ont été livrés à la circulation maritime en octobre. Ces installations permettront aux gros navires de mouiller à sept milles plus près de la haute mer et assureront l'accès aux trois nouveaux bassins. Le bassin Winston Churchill est le premier qui a été construit en Belgique spécialement en vue de faciliter le transport par containers.—Bruxelles.

L'Autriche exporte moins de bois tendre

Au cours des six premiers mois de 1967, les exportations globales de bois tendre de l'Autriche se sont élevées à 548 millions de pieds-planches, soit 5 p. 100 de moins qu'au cours de la première moitié de 1966. Les dommages causés par les tempêtes ont contribué à amener de plus grosses quantités de bois de charpente sur les marchés traditionnels de bois tendre de l'Autriche, l'Italie, l'Allemagne de l'Ouest et la Suisse. Les ventes vers l'Italie ont accusé un léger gain mais celles vers l'Allemagne de l'Ouest et la Suisse ont subi un recul. Les exportations de bois de chauffage ont atteint 30 millions de pieds-planches et celles de bois d'œuvre équarri, 17 millions de pieds-planches. Environ 87 p. 100 du commerce de bois de charpente de l'Autriche se fait avec les pays de la CEE.—Vienne.

Français et Anglais obtiennent des contrats roumains

On a récemment adjugé à un consortium britannique un contrat pour l'agrandissement de deux usines de pneus en Roumanie; une autre société britannique construira une vaste usine d'engrais. Un groupe fran-

çais s'est vu accorder un contrat pour la fourniture de turbines lourdes et un autre pour la fabrication de ces turbines en Roumanie moyennant licence.—Vienne.

Construction d'une usine de poudre d'acier en Suède

Hoganas Billesholms AB est en voie de construire en Suède une usine d'une capacité de 40,000 tonnes de poudre d'acier pulvérisé au coût de 2.7 millions de dollars canadiens. Elle sera en exploitation à partir de 1969.—Stockholm.

Turbines à gaz dans les champs pétrolifères du Venezuela

Une usine de 10 millions de dollars destinée à l'injection de gaz a été érigée au Lac Maracaibo et sera bientôt en exploitation. Il s'agit de la première usine du monde à utiliser des turbines à gaz pour faire fonctionner des compresseurs alternatifs. C'est une entreprise conjointe de Philips Petroleum Co. et Cia Shell de Venezuela. Elle fonctionnera sans surveillance.—Caracas.

Exportations accrues de produits industriels en Allemagne de l'Ouest

En dépit de la baisse de 7.7 p. 100 de la consommation intérieure, les ventes industrielles de l'Allemagne de l'Ouest ont accusé un fléchissement de 5 p. 100 seulement au cours des six premiers mois de 1967 au regard de la même période en 1966, en raison de la hausse de 9.4 p. 100 des exportations qui se sont chiffrées à 9.3 milliards de dollars. Les exportations exprimées en proportion des ventes globales sont passées de 15.7 p. 100 en 1965 à 17.1 p. 100 en 1966 et ont atteint 19.2 p. 100 au cours de la première moitié de 1967.—Düsseldorf.

Salon industriel britannique en Roumanie

Le Board of Trade britannique a l'intention d'organiser seul une exposition industrielle à Bucarest l'an prochain. La balance commerciale de la Roumanie avec la Grande-Bretagne est excédentaire; elle était de 12 millions de dollars en 1966 mais a atteint 40 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de 1967.—Londres.

L'Équateur

Les exportations et les importations se sont accrues en 1967, mais les ventes canadiennes ont accusé un léger recul. Le gouvernement essaie de diversifier l'agriculture et d'accroître le nombre de ses partenaires commerciaux.

M. S. F. PATTEE, Secrétaire commercial adjoint, Bogota

L'ÉCONOMIE équatorienne se remet des difficultés relatives à la balance des paiements éprouvées au cours de la période de janvier 1965 à mai 1966, pendant laquelle les réserves d'or et de devises étrangères de la Banque Centrale sont passées de 42 millions de dollars des États-Unis à 19 millions de dollars. Vers la fin de septembre 1967, toutefois, ces réserves s'élevaient à 55.9 millions de dollars américains en comparaison de 35.1 millions à l'égard de la même période en 1966.

L'amélioration de 1967 dénote une forte entrée de capitaux car le déficit commercial de l'Équateur a été plus considérable au cours des sept premiers mois de l'année au regard de la même période en 1966, en dépit de la hausse marquée des exportations. Les importations, favorisées par la crainte d'un relèvement des droits de douane sur les produits qui font concurrence à la marchandise locale, sont passées de 1.7 milliard de sucres l'an dernier à 2.1 milliards cette année. Les exportations se sont chiffrées à 1.7 milliard de sucres en comparaison de 1.4 milliard pour les sept premiers mois de 1966. Le déficit commercial, qui atteignait 300 millions de sucres, s'élève maintenant à 400 millions. Les exportations de bananes sont passées de 698.3 millions de sucres à 775.9 millions, celles de cacao, de 168 à 295 millions et le café, de 239 à 311 millions.

Les bananes sont en tête

En dépit du progrès industriel, l'agriculture demeure l'élément fondamental de l'économie; elle assure de l'emploi à plus de la moitié de la population active et représente le tiers du produit national brut. Les récoltes

des plantations, dont les bananes sont les plus importantes, constituent la part la plus considérable des exportations du pays et on prévoit que cet état de choses durera encore quelques années.

Le ministère des Industries et du Commerce estime qu'en 1970 le surplus exportable de bananes dans le monde (10 millions de tonnes) excédera la demande de deux millions de tonnes. Ce sont des perspectives peu

encourageantes surtout pour les producteurs de l'Équateur et de l'Amérique centrale dont les produits ne bénéficient pas de préférence à leur entrée sur les principaux marchés européens. La situation est encore plus compliquée pour l'Équateur du fait que ses ventes sur le marché des États-Unis sont à la baisse. Bien que les exportations vers certains pays européens se soient accrues, ces marchés ne seront probablement plus accessibles à l'Équateur dans un proche avenir en raison de la proposition que la France

Renseignements sur l'économie de l'Équateur

Produit national brut: 1.08 milliard de dollars des États-Unis en 1965; 1.21 milliard de dollars en 1966. Le taux d'augmentation en termes réels s'élève à 5.6 p. 100.

Production industrielle: 1965—3,451 millions de sucres; 1966—4,032 millions de sucres.

Production agricole: 1965—6,548 millions de sucres; 1966—7,006.

Chômage: Environ 31 p. 100 de la population travaillent.

Revenu individuel: 180 dollars des États-Unis.

Réserves de change étranger: 55.9 millions de dollars des États-Unis au 30 septembre 1967 (35.1 millions de dollars au 30 septembre 1966).

Aide étrangère: 1961-1966—174.3 millions de dollars des États-Unis (54.7 millions de dollars en 1966 seulement) Sources: Eximbank, ADI des É.-U., Banque Mondiale, Banque interaméricaine de développement, Grande-Bretagne.

Exportations globales: 1965—180.3 millions de dollars des États-Unis; 1960—186.9 millions de dollars.

Importations globales: 1965—170.8 millions de dollars des États-Unis; 1966—171.9 millions de dollars des États-Unis.

Balance commerciale: 1965—excédent de 9.5 millions de dollars des États-Unis; 1966—excédent de 15 millions de dollars des États-Unis.

Exportations canadiennes vers l'Équateur: 1965—4.7 millions de dollars canadiens; 1966—3 millions de dollars canadiens.

Importations canadiennes en provenance de l'Équateur: 1965—8.5 millions de dollars canadiens, 1966—7.9 millions de dollars canadiens.

a présentée à la Commission de la CEE visant les importations de bananes dans les pays de la Communauté et de la possibilité que l'Allemagne de l'Ouest doive mettre fin à ses contingents d'importations exempts de droits en 1968. Il semble donc fort probable que les ventes vers l'Allemagne de l'Ouest, la Belgique et l'Italie accusent une baisse considérable dans un avenir rapproché.

Lors de la réunion de l'Organisation internationale du café, qui a eu lieu à Londres en décembre 1967, le contingent d'exportation de base de l'Équateur qui était de 553,639 sacs a été porté à 750,000 sacs (de soixante kilogrammes). Cette mesure aidera à contrebalancer, jusqu'à un certain point, le fléchissement des exportations de bananes, étant donné que le café est le produit que l'on exporte le plus après les bananes.

Il y aurait lieu de diversifier l'agriculture mais on ne fait que très peu

de progrès dans ce secteur, du moins en ce qui a trait à l'exportation. Les exportations combinées des principales récoltes—bananes, cacao et café—ont représenté plus de 80 p. 100 de l'ensemble des exportations en 1966. Toutefois, l'élevage de bovins s'accroît et cette industrie pourrait fort bien remplacer à longue échéance les cultures advenant un fléchissement du revenu provenant des exportations de bananes. Les exportations de riz ont repris l'an dernier et elles pourraient probablement s'accroître et recouvrer l'importance qu'elles avaient auparavant: en 1948, le riz constituait la principale exportation de l'Équateur. On pourrait également effectuer des ventes considérables de graines oléagineuses et de pyrèthre à l'étranger.

L'Équateur, devant la possibilité de perdre certains de ses marchés traditionnels, se tourne de plus en plus vers l'Est. L'orientation du commerce vers les pays socialistes, bien qu'elle

PRODUITS VENDUS PAR LE CANADA À L'ÉQUATEUR

	1965	1966
	(en milliers de dollars canadiens)	
Total	4,672	4,028
Blé, sauf de semence, n.d.a.	2,361	1,550
Sous-produits de l'avoine, n.d.a.	59	50
Fibres synthétiques et déchets n.d.a.	2	19
Fibres broyées d'amiante—groupes 4 et 5	103	79
Articles en caoutchouc	5	12
Papier journal	371	383
Papier à écrire et de reproduction	146	188
Papier hygiénique	17	13
Suif non comestible	768	170
Produits chimiques inorganiques	24	12
Matières plastiques lamellées	11	10
Matières travaillées en aluminium	50	74
Tuyaux et tubes en cuivre	6	16
Écrous, boulons, vis et rondelles	14	23
Garnitures de freins en amiante et parements	36	31
Grues, treuils, montecharge et pièces		21
Machines à forer le roc et machines connexes	15	31
Moissonneuses-batteuses	6	23
Matériel de communication commercial	2	15
Éléments pour matériel de communication		15
Instruments de mesures d'électricité et pièces	12	10
Machines et matériel de bureau	9	11
Papier de toilette emballé	63	45

PRODUITS ACHETÉS PAR LE CANADA À L'ÉQUATEUR

	1965	1966
	(en milliers de dollars canadiens)	
Total	8,546	7,873
Crevettes et salicoques, fraîches ou congelées	76	65
Bananes et plantaniers frais	7,538	7,376
Fèves de cacao non torréfiées	252	246
Café vert	487	150
Bois d'œuvre, essences exotiques	6	12



—Photo de la Banque Mondiale

Les bananes constituent toujours le principal produit d'exportation de l'Équateur. Des travailleurs déposent les bananes au point de chargement par camions d'une petite plantation de la province de Guayas, d'où elles seront expédiées.

ne soit pas nouvelle, a pris une forme beaucoup plus concrète en 1967 et on prévoit qu'elle sera intensifiée en 1968.

Une mission commerciale a récemment visité les pays de l'Europe orientale et, à la suite de cette tournée, des accords ont été conclus avec l'Allemagne de l'Est, la Tchécoslovaquie, la Bulgarie, la Roumanie, la Yougoslavie, la Hongrie et la Pologne, en vertu desquels ces pays importeront des produits agricoles en échange de machines industrielles.

Quelques pays de l'Europe de l'Est accorderont des facilités de crédit à l'Équateur bien que cette mesure n'ait pas encore été confirmée.

Brillant avenir pour le pétrole

Au début de 1967, on a découvert des gisements de pétrole dans le Nord-Est du pays, à proximité de la frontière de la Colombie. L'enthousiasme avec lequel cette découverte a été accueillie s'explique car c'était la première fois que l'on trouvait des gisements de pétrole à l'est des Andes.

En 1966 l'Équateur a importé du pétrole brut pour une valeur de 16.2 millions de dollars des É.-U., soit environ 8,000 barils par jour; la production locale sur le littoral du Pacifique s'élève à environ 9,000 barils par jour. La découverte de pétrole à proximité de la frontière nord peut très bien constituer un pas géant vers l'autarcie. Quatre puits ont déjà été forés dans cette région et l'on prévoit que la production globale atteindra 6,000 barils par jour lorsque les puits seront exploités.

On a résolu le problème relatif au transport du pétrole par-delà les Andes vers la mer. En effet, la Colombie a permis à l'Équateur d'utiliser le pipe-line en voie de construction entre Putumayo et Tumaco du côté colombien, où l'on a également découvert du pétrole. Bien que l'importance des réserves dans cette région n'ait pas été révélée au public, elle semble être suffisante pour justifier la construction du pipe-line dont le coût s'élèvera à plus de 50 millions de dollars des É.-U.

Le commerce avec le Canada

Les exportations canadiennes vers l'Équateur sont passées de 4.67 millions de dollars en 1965 à 4.03 millions en 1966, par suite de ventes moins considérables de blé et de suif. Ces ventes ont totalisé 3.13 millions

de dollars en 1965 et 1.72 million en 1966; le reste de nos exportations qui représentaient 1.54 million de dollars ont été portées à 2.3 millions, ce qui constitue une hausse de 15 p. 100. Au cours de la période de janvier à juillet 1967, nos ventes de blé sont demeurées à peu près au même niveau que celles de l'année précédente mais nos ventes de suif ont été presque nulles; elles n'ont atteint que \$11,000. Les exportations globales pour cette période ont totalisé 1.98 million de dollars.

Perspectives d'avenir

Bien que les perspectives à court terme pour l'économie de l'Équateur se soient améliorées, un certain nombre d'incertitudes assombrissent les perspectives à longue portée. La transition au gouvernement représentatif et au pouvoir constitutionnel n'est pas encore effectuée au complet. Jusqu'à

ce que ce processus prenne fin, la situation politique ne pourra être considérée comme stable et les mesures qui s'imposent pour résoudre les problèmes de base, comme la stimulation de l'expansion économique, l'amélioration du niveau de vie en général et l'intégration de la population rurale à l'économie, seront probablement retardées.

Certaines réductions cette année des dépôts préalables exigés dans le cas de quelques importations favoriseront nos exportations, bien qu'il existe une possibilité que soient majorés les droits de douane. La concurrence est serrée. Les exportateurs canadiens qui veulent étudier ce marché sont invités à communiquer avec le secrétaire commercial de l'Ambassade du Canada,

Apartado Aéreo 8582, Bogota,
Colombie.



Expansion de l'industrie de l'aéronautique en Israël

UN IMPORTANT changement dans l'industrie de l'aéronautique d'Israël s'est produit l'an dernier par suite de l'établissement d'une usine de moteurs à réaction, l'achat d'une société des États-Unis fabriquant un modèle d'avion à réaction pour hommes d'affaires et la mise au point d'un appareil STOL (à décollage et atterrissage court) de 20 sièges et pouvant transporter des voyageurs et des marchandises.

L'État d'Israël est doté d'une petite industrie de l'aéronautique depuis plus de quinze ans, mais jusqu'à dernièrement celle-ci s'est limitée à la révision et à la réparation d'avions civils et militaires. Israel Aircraft Industries (IAI), qui appartient à l'État et à l'entreprise privée, a été établie en 1953 et est vite devenue le centre de révision et de réparation le plus important du Moyen-Orient. L'IAI a ensuite commencé à fabriquer l'avion à réaction d'entraînement, le *Fouga Magister*, en vertu d'une licence accordée par la France. Il y a environ trois ans cette société a entrepris la construction de l'*Arava*, petit avion STOL pouvant transporter des passagers et des marchandises. Le prototype doit effectuer son premier vol en 1968. L'*Arava* sera fabriqué en Israël mais l'équipement spécial comme le moteur, les pièces électroniques et hydrauliques, etc. sera importé.

La construction d'une usine de moteurs à réaction d'une valeur de sept millions de dollars en collaboration avec

Turbo-Mechanica de France a marqué le début d'une nouvelle initiative d'importance en août 1967. L'effectif initial comptera 1,500 personnes et on y fabriquera de petits moteurs à réaction destinés à l'*Arava*; ce genre de moteur sera également exporté.

En septembre 1967, l'IAI a acheté la Standard Rockwell Company des États-Unis qui fabrique des avions *Jet Commander* pour hommes d'affaires. La fabrication du *Jet Commander* passera des États-Unis en Israël (au rythme de deux par semaine) au cours des deux prochaines années et les exportations de cet avion sur les marchés du monde proviendront d'Israël.

Cette évolution a doté Israël d'une industrie de l'aéronautique active et croissante qui lui permettra d'exporter bientôt des avions sur les marchés du monde entier. Comme elle ne possède pas sa propre industrie d'éléments constitutifs pour soutenir la fabrication d'avions, de nombreuses possibilités s'offrent aux fournisseurs canadiens d'éléments d'avions de vendre de l'équipement de tout genre à partir de pièces électroniques et de pièces extrudées jusqu'aux moteurs et à l'équipement hydraulique. Les sociétés canadiennes devraient faire des démarches pour établir des relations avant qu'Israël ne choisisse définitivement ses fournisseurs.

—S. H. HARRIS

Secrétaire commercial, Tel-Aviv

Le Brésil

La dévaluation récente pourrait favoriser les exportations et réduire les importations dans l'avenir immédiat mais, à long terme, le Brésil offrira un excellent marché pour les matières premières et l'équipement industriel moderne.

M. J. E. LANCASTER, *Conseiller commercial à Rio de Janeiro*

LE BRÉSIL a connu en 1967 une année prospère et les perspectives pour 1968 sont encourageantes. Néanmoins, des problèmes fondamentaux d'ordre économique persistent, à savoir la nécessité de stabiliser la monnaie et d'adopter des politiques favorables à la croissance économique, objectifs qui peuvent être incompati-

bles. Devant ce dilemme, les autorités brésiliennes ont dévalué le 29 décembre 1967 le nouveau cruzeiro brésilien de N.C. 2.70 à N.C. 3.20 pour un dollar des É.-U. Cette dévaluation fait suite à celle qui avait déjà eu lieu en février 1967, et qui avait pour objet de stabiliser la monnaie. Ces mesures reflètent le malaise économi-

que qui persiste au Brésil à cause de l'inflation. Il semble certain que le taux de change ne sera stabilisé de façon permanente que lorsque les autorités gouvernementales pourront enrayer l'inflation.

La dernière dévaluation reflète le déséquilibre des prix qui s'est manifesté pendant la plus grande partie de l'année 1967, lorsque les prix des produits importés faisaient de plus en plus concurrence à la production nationale. Par suite des mesures de libéralisation du commerce introduites au cours de l'année un déséquilibre s'est produit dans le commerce extérieur, une augmentation des importations contrastant avec les exportations en baisse. Les réserves de devises en ont souffert et sont finalement tombées plus bas que le niveau acceptable. La dévaluation de décembre a été la conséquence inévitable.

Le déficit de la balance commerciale augmente

Néanmoins, le Brésil a réalisé des progrès dans sa lutte contre l'inflation; en effet, il a pu limiter la hausse des prix à 27 ou 28 p. 100 au cours de 1967 par rapport à 41 p. 100 l'année précédente, grâce à des mesures déflationnistes et au concours de meilleures récoltes qui, à leur tour, ont diminué la pression sur les prix des aliments et, partant, sur le coût de la vie. Cependant, on a constaté également des circonstances défavorables; c'est ainsi qu'à la fin de novembre le déficit du budget fédéral avait atteint 1.34 milliard de nouveaux cruzeiros, chiffre bien supérieur à celui auquel on s'attendait. (Le budget fédéral de 1968 est expansionniste.) D'autre part, les



L'Institut du café brésilien exerce un contrôle serré sur la qualité du premier produit d'exportation du Brésil, le café. Ici, nous voyons un expert du laboratoire de l'Institut qui vérifie l'uniformité et la qualité des grains de café.

réserves monétaires ont augmenté de 42 p. 100 pendant les neuf premiers mois de 1967 et le total du crédit intérieur en cours, de 37 p. 100. La situation de la balance des paiements s'est encore aggravée, enregistrant un déficit de 64 millions de dollars des É.-U. pour les neuf premiers mois de l'année, en comparaison d'un excédent de 89 millions de dollars des É.-U. pour la période correspondante de l'année précédente et de 365 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 1965.

En 1967 le produit national brut du Brésil a augmenté de 5 p. 100, en termes réels. Il faut, toutefois, envisager cet accroissement dans le cadre de l'expansion rapide de la population du pays. De ce fait, l'économie brésilienne doit progresser rapidement pour maintenir sa stabilité relative. Ce phénomène est illustré par le fait qu'en termes réels les salaires n'ont pas augmenté depuis 1962. Pour assurer cette progression indispensable, l'économie du Brésil a besoin d'un apport de capitaux d'au moins 600 millions de dollars des É.-U. par an. Il semble qu'on pourra se procurer ce montant tant pour le compte du secteur public que de l'entreprise privée auprès des organismes internationaux et de sources privées de financement.

Politique gouvernementale

Les perspectives de croissance économique semblent prometteuses. Le Brésil bénéficie de vastes ressources naturelles et d'un marché intérieur très étendu, bien qu'en perspective 30 p. 100 de la population seulement jouissent d'un pouvoir d'achat raisonnable. La politique du gouvernement est généralement orientée vers l'expansion économique. Le gouvernement actuel de M. Costa Silva, qui a pris le pouvoir le 15 mars 1967, a déclaré que des objectifs généraux de sa politique seraient d'accélérer la croissance économique, de stabiliser la monnaie et d'équilibrer la balance des paiements. En 1967, l'accent de la politique économique du gouvernement dictée par les circonstances a passé de l'expansion au contrôle de l'inflation.

La statistique de la production pour les onze premiers mois de 1967, comparée à celle de la même période de 1966, indique que la production des

lingots d'acier avait légèrement baissé, celle du pétrole brut avait légèrement augmenté, de même que la production des véhicules automobiles; la production des tracteurs a fléchi; celle du ciment a augmenté et la consommation d'énergie électrique, notamment dans les régions de Rio et de Sao Paulo, a augmenté. Dans le secteur de l'agriculture, qui occupe 50 p. 100 de la population active, les principales récoltes comme le café, le riz et les fèves ont été plus considérables, surtout la récolte du café; par contre, la production du sucre et du coton a été moins importante.

Tendances pour 1968

Au début de cette année, l'économie était près d'atteindre son rendement maximal. Mais encore faut-il évaluer toutes les répercussions de la récente dévaluation sur les affaires. D'une part, les mesures antiinflationnistes adoptées par le gouvernement notamment la restriction du crédit (Résolutions n° 79 et 80 de la Banque Centrale), l'augmentation de 15 à 18 p. 100 des taxes d'État sur la circulation des marchandises dans les principaux États brésiliens et l'accroissement de la taxe fédérale d'accise devraient tendre à ralentir l'activité commerciale et la production industrielle (cette dernière n'a pas atteint l'augmentation prévue pour 1967). D'autre part, avec l'augmentation des prix du pétrole et de l'essence à la suite de la dévaluation (un facteur important au Brésil, où la plupart des transports de marchandises s'effectuent par camions) et les autres augmentations de prix auxquelles on s'attend, les perspectives commerciales deviennent moins claires.

On constate, néanmoins, plusieurs tendances favorables. D'après certains rapports publiés, le Brésil a déjà ou aura à sa disposition des prêts et des facilités de financement sur une grande échelle de sources étrangères, notamment des États-Unis. On prévoit également que les récoltes seront bonnes, voire exceptionnelles, avec pour résultat la stabilité du coût de la vie et une plus grande production pour l'exportation. La politique du gouvernement comportant des investissements considérables dans l'industrie du logement promet de stimuler le pouvoir d'achat dans toute l'économie. Les investissements que le gouvernement a apportés à la cons-

truction navale non seulement stimulent l'emploi et l'activité industrielle mais augmentent le tonnage de la marine marchande brésilienne qui devient un facteur important dans l'économie. Le réinvestissement continu au Brésil des revenus des industries qui appartiennent à des sociétés étrangères témoigne de la confiance du monde des affaires dans l'avenir du pays. Une plus grande stabilité des conditions politiques et économiques devrait augmenter les investissements étrangers dans les entreprises brési-liennes.

Bien que le volume des importations doive continuer à augmenter en raison des besoins du marché, la dévaluation récente pourrait néanmoins causer un ralentissement temporaire et, inversement, les exportations de certains secteurs seront stimulées. Les récoltes, y compris le maïs et le coton, et les industries du pays bénéficieront directement de la dévaluation mais le café, qui est soumis au régime du contingentement, n'en bénéficiera probablement pas.

Le café, pivot de l'économie

Le café demeure le pivot de l'économie brésilienne et contribue pour 44 p. 100 de ses ressources en devises. En 1967, à part une brève activité en septembre appelée à combler les besoins du contingentement, les exportations de café ont diminué. Les cours du café ont faibli sur le marché international et le prix d'un sac de café a baissé de 45 dollars des É.-U. en 1966 à 41 dollars des É.-U. en 1967. Toutefois, la demande tant internationale qu'intérieure semble se raffermir de telle sorte que même avec une récolte de 22 millions de sacs pour la campagne agricole de 1967-1968 par comparaison à celle de 17,5 millions de sacs la saison précédente, le Brésil devra puiser dans les réserves qu'il s'est constituées depuis des années comme mesure de soutien des prix aux termes de l'Accord international du café. On prévoit une production accrue grâce à la suppression du programme de déracinage des arbustes (qui avait été institué principalement en vue de soutenir les prix et pour encourager la diversification de l'agriculture) et au maintien d'un prix de soutien élevé du café brésilien. Comme le Brésil a plus ou moins conservé son contingent mondial en vertu de l'Accord

international du café (soit 38.02 p. 100 du contingent global), les recettes provenant du café devraient rester relativement stables.

Les ventes de café soluble (produit transformé) du Brésil prennent rapidement de l'ampleur sur les grands marchés, entre autres ceux des États-Unis et du Canada. Cette opération commerciale repose sur l'achat par les grands producteurs brésiliens d'un café de qualité inférieure dont l'exportation n'est pas permise ou qui n'est pas soumis à la taxe de change sur les exportations; ceci leur permet de vendre leur café soluble à un prix inférieur à celui des fournisseurs de ce genre de café dans les pays consommateurs. Ces derniers fournisseurs prétendent que le Brésil n'aurait pas pu agir de la sorte sans la protection que lui offre l'Accord international du café. De son côté, le Brésil estime que les pays en voie de développement devraient pouvoir recourir à tous les avantages naturels dont ils jouissent pour développer leurs industries secondaires; jusqu'ici, ce problème est resté sans solution. C'est une question qui intéresse le Canada car, durant les cinq premiers mois de 1967, nos importations de café soluble du Brésil ont presque doublé par rapport à celles de la même période en 1966. (Le café représente plus de 50 p. 100 du total de nos importations provenant du Brésil).

Perspectives commerciales du Canada

De janvier à octobre 1967, les exportations du Brésil ont baissé de 5 p. 100 tandis que les importations ont augmenté de 15 p. 100 (surtout les biens de production et les produits alimentaires, comme le blé). On prévoit que la récente dévaluation entraînera pour commencer une augmentation des exportations accompagnée d'une certaine période d'hésitation des importations avant de reprendre leur mouvement ascendant. Ces événements pourraient donc affecter nos exportations au Brésil à court terme.

Bien que les économies du Canada et du Brésil doivent être complémentaires à cause du développement de leur industrie secondaire (souvent sous l'impulsion et les directives des investissements de capitaux américains) elles sont, en réalité, des économies concurrentes. Comme l'indus-

trie secondaire brésilienne a connu une croissance extraordinaire, surtout au cours de la dernière décennie, elle se trouve en mesure de satisfaire à la demande du marché intérieur pour les biens de consommation et pour une grande variété de biens d'équipement. Le Brésil est le plus grand producteur de véhicules automobiles et d'acier primaire en Amérique du Sud et la ville de Sao Paulo est reconnue comme étant le plus grand centre industriel de l'Amérique latine. Beaucoup des industries secondaires du Brésil fournissent actuellement des produits qu'elles importaient au-

paravant et, avec le tarif douanier élevé, (les droits étant en moyenne de 30 p. 100 ou plus) les perspectives de vente pour les produits concurrents canadiens ne sont pas encourageantes.

Néanmoins, il semble que le Canada pourrait avoir une part plus importante du marché brésilien. A mesure que l'industrie secondaire du Brésil se développe et se perfectionne, les sociétés canadiennes pourraient fournir certaines matières premières industrielles et des machines de production, de conception perfectionnée ou hautement spécialisée. Récemment, les exportations du Canada

Statistiques de l'année—Brésil 1967

Produit national brut—Jusqu'à novembre, 58,926 milliards de NC ou 21.8 milliards de dollars des É.-U.; augmentation par rapport à 1966 estimée à 5 p. 100.

Production industrielle—Lingots d'acier (janvier à novembre): estimée à 2,034,000 tonnes métriques; véhicules automobiles (janvier à novembre): estimée à 209,694 unités; tracteurs (janvier à novembre): 5,934 unités; ciment (janvier à novembre): estimée à 5,835,000 tonnes métriques; énergie électrique (janvier à novembre): estimée à 22,024 millions de kilowatts.

Production agricole—Café (janvier à novembre) récolte de 1967/1968 estimée à 25 millions de sacs; sucre (janvier à novembre)—récolte de 1967-1968 estimée à 4 millions de tonnes métriques; maïs (janvier à novembre); récolte de 1966/1967 estimée à 12.4 millions de tonnes métriques; riz (janvier à novembre) récolte de 1966/1967 estimée à 5.6 millions de tonnes métriques; haricots secs (janvier à novembre)—récolte de 1966/1967 estimée à 2.2 millions de tonnes métriques; coton.

Chômage—Le taux de chômage n'est pas connu mais il est probablement élevé.

Revenu par habitant—D'après l'estimation du produit national brut, le revenu par habitant est de 258 dollars des É.-U., mais il y a une grande différence entre le Nord du pays qui est sous-développé, et le Sud, qui est industrialisé.

Aide étrangère—Estimée à quelque 400 à 600 millions de dollars des É.-U. Principales sources AID des États-Unis, Banque Mondiale, Banque interaméricaine de développement, Eximbank.

Réserves de devises—Estimées en novembre 1967 à 334 millions de dollars des É.-U., soit une diminution de 27 p. 100 au cours de l'année.

Exportations globales—de janvier à octobre 1967 estimées à 1,377 millions de dollars des É.-U. f.o.b.

Importations globales—de janvier à novembre 1967 estimées à 1,220 millions de dollars des É.-U. c.a.f.

Balance des paiements—de janvier à septembre—déficit estimé à 64 millions de dollars des É.-U. pour 1967; excédent de 89 millions de dollars des É.-U. en 1966 et de 363 millions de dollars des É.-U. en 1965.

Exportations canadiennes au Brésil: De janvier à septembre 1967: 17,721,633 dollars.

Importations canadiennes en provenance du Brésil—De janvier à septembre 1967: 23,244,188 dollars.

comprenaient des avions bimoteurs destinés aux régions isolées du Nord et du Nord-est du Brésil et du matériel de commande électrique spécialisé. Pour augmenter les ventes, notamment des biens d'équipement, les exportateurs canadiens doivent réaliser que leur capacité de production dans ce domaine est assez peu connue au Brésil et, ce qui est encore plus important, doivent disposer de certains modes de financement. Cela résulte de la pénurie et du coût élevé

des capitaux brésiliens, des réserves limitées de devises et des modes de financement compétitifs offerts par d'autres fournisseurs. Le Canada a institué un rouage destiné à aider le financement des exportations canadiennes par l'entremise de la Société d'assurance des crédits à l'exportation et, dans certains cas et pour des projets déterminés, du Bureau de l'aide extérieure à Ottawa. Les exportateurs canadiens qui vendent déjà leurs produits au Brésil mais qui éprouvent des

difficultés à se maintenir sur le marché pourraient envisager des accords de participation avec des sociétés brésiliennes ou même d'entreprendre la fabrication de leurs produits au Brésil. Le climat économique et politique actuel de ce pays semble indiquer que le moment est propice pour envisager de telles initiatives.



Le Chili

D'importants investissements dans l'industrie du cuivre devraient augmenter les exportations; fortes importations pour les projets de développement. Les meilleures perspectives pour les Canadiens sont dans la vente de biens de production et de services d'ingénieurs-conseil.

M. R. E. GRAVEL, *Conseiller commercial à Santiago*

L'ANNÉE 1967 a été pour le Chili une année d'adaptation politique au cours de laquelle l'essor économique s'est poursuivi, mais à un rythme plus lent que celui des deux années précédentes. L'incertitude dans le secteur industriel a été provoquée par des modifications rapides et progressives dans la taxation, une réforme agraire et par des associations entre les secteurs privé et public en vue du développement industriel nouées par le gouvernement Frei. Cette incertitude et cette adaptation ont entraîné une diminution des mises en chantier et des ventes industrielles et l'accumulation de stocks.

Comme la plupart des pays en voie d'industrialisation, le Chili ne dispose pas de capitaux provenant d'épargnes dans le secteur privé. Pour pallier cette situation, l'État prépare une loi prévoyant une augmentation nationale des salaires et un régime d'économies obligatoires parallèle aux termes duquel une portion des salaires accrus sera payée aux employés sous forme

d'obligations nationales de développement. Si ce programme est approuvé, près de 90 millions de dollars canadiens seront mis en disponibilité pour de nouveaux investissements qui seront divisés également entre des projets de construction d'habitations à coût modique et le développement des industries de base. L'État a choisi les industries pétrochimiques et celles de l'automobile, des pâtes et papiers et du cuivre pour bénéficier de l'aide nationale de développement.

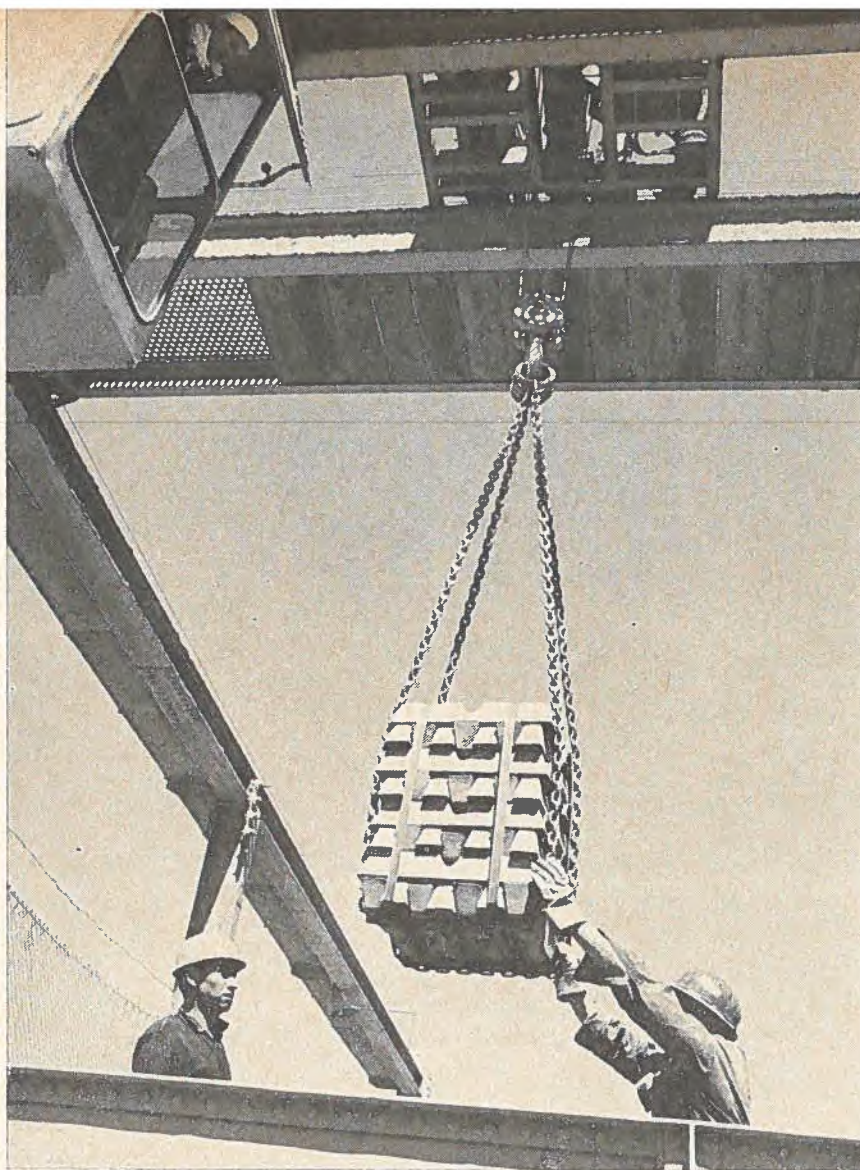
Léger déficit dans la balance des paiements

Malgré les prix intéressants obtenus pour le cuivre dans les marchés du monde, on a accusé un léger déficit dans la balance des paiements causé en partie par d'importants nouveaux investissements dans l'industrie du cuivre. Lorsque ces investissements entraîneront de plus fortes exportations de cuivre vers la fin de la décennie, on devrait encore parvenir à des

balances favorables semblables à celles de 1965 (79 millions de dollars des É.-U.) et de 1966 (122 millions de dollars des É.-U.).

L'inflation a encore accompagné les investissements accrus et le léger déficit dans la balance des paiements. Le gouvernement s'était attaqué à ce problème et avait fixé comme objectifs des taux d'inflation à diminution progressive de 25, 17 et 12 p. 100 pour les années 1965, 1966 et 1967. Les objectifs ont été atteints en 1965 et en 1966, mais l'inflation a augmenté de près de 22 p. 100 l'année dernière.

Comme pour les années précédentes, les dépenses de change étranger ont fait l'objet d'une surveillance étroite et ont été affectées principalement aux produits indispensables ne pouvant être acquis de sources locales. Environ 45 p. 100 des importations totales ont consisté en biens d'équipement et en pièces de rechange pour les industries nouvelles et les industries en expansion. L'augmentation dans cette catégorie (22 p. 100 sur les chiffres de 1966) est provenue du grand nombre de projets entrepris



—Photo de la Banque Mondiale

L'industrie du cuivre au Chili bénéficie d'investissements considérables. La production devrait par conséquent plus que doubler d'ici 1971. Des lingots de cuivre sont chargés près d'Antofagasta, le port le plus important du Chili septentrional.

cette année et elle sera probablement beaucoup plus importante en 1968. Les importations de produits agricoles tels que le bétail, la viande, le blé, le sucre, le café, le thé et les graisses nécessiteront sans doute encore une fois des affectations substantielles de change étranger jusqu'à ce que la production atteigne les niveaux prévus.

L'industrie chilienne

L'industrialisation du Chili a commencé au cours des années 30 comme conséquence indirecte de l'invention des nitrates synthétiques et de la perte subséquente des ventes de nitrate comme principale source de revenus en change étranger. Depuis cette époque, le secteur de la fabrication s'est con-

sidérablement développé et compte maintenant pour environ 27 p. 100 du PNB du Chili. Environ 53 p. 100 des fabrications traditionnelles consistent en produits de consommation semi-durables et non durables, 25 p. 100 en produits intermédiaires et 22 p. 100 en industries mécaniques et métalliques produisant des biens d'équipement et de consommation durables. La plus grande augmentation dans la production, qui a sextuplé de 1960 à 1966, a été constatée dans le cuivre fabriqué. La production des produits durables a aussi connu une hausse remarquable; par exemple, la production d'appareils ménagers a plus que doublé depuis 1960. Sauf pour les denrées alimentaires, le Chili

suffit pratiquement à tous ses besoins en matière de biens de consommation.

Expansion des mines de cuivre

En 1967, la production de cuivre n'a augmenté que faiblement et a atteint 664,000 tonnes métriques. Toutefois, cette production devrait plus que doubler d'ici 1971, par suite des gros investissements effectués au cours des deux dernières années.

Un des facteurs les plus importants à la source des investissements plus considérables dans l'industrie du cuivre a été un effort concerté de l'État pour entreprendre un programme d'expansion aux bénéfices réciproques avec les investisseurs étrangers les plus importants dans cette industrie. Les principaux accords de production ont été conclus avec Kennecott Copper Company et Anaconda Copper Company. La Braden Copper Co., la principale société de contrôle de Kennecott, sera constituée en société chilienne, l'État détenant 51 p. 100 des actions et la Kennecott 49 p. 100. La part du gouvernement sera acquise sans achats directs de Kennecott au moyen d'un programme immédiat d'expansion dans les propriétés actuelles de cuivre, avec des amortissements répartis sur une période de 20 ans. En mettant en commun les ressources d'investissement, l'État deviendra associé avec l'Anaconda pour le développement de la propriété Exotica. D'autres programmes moins importants ont été mis sur pied avec d'autres producteurs de cuivre.

Produits forestiers

L'industrie chilienne des pâtes et papiers, dans laquelle les ingénieurs et fournisseurs canadiens ont joué récemment un rôle important, a connu une production et des exportations accrues en 1967. Les deux usines de pâtes et papiers fonctionnent bien, entreprennent des programmes d'expansion et devraient enregistrer des augmentations annuelles dans la production et les exportations. Les estimations provisoires établissent les exportations de pâtes, de papier journal et de papier à 23 millions de dollars des É.-U. en 1967, soit une augmentation sur les 17 millions de 1966 et les 6.6 millions de 1964. Un objectif d'exportation de 30 millions a été fixé pour 1968, ce qui augmentera le rôle de cette industrie dans la balance des paiements. En 1971 ou 1972, la

nouvelle Industrias de Celulosa Arauco S.A. rapportera 18 millions de dollars en exportations de cellulose; il s'agit là d'une entreprise constituée en société en août de l'an dernier.

L'industrie chilienne du bois, qui essaie d'affermir sa position, a éprouvé des difficultés qui reflètent en partie les prix faibles, et la demande mondiale réduite en 1967. Les exportations de bois d'œuvre ont baissé à 2.4 millions de dollars au cours des dix premiers mois de 1967, comparativement à 3.6 millions au cours de la même période en 1966.

EXPORTATIONS DU CANADA VERS LE CHILI

	1966 (en milliers de dollars canadiens)
Exportations totales	12,315.6
<i>dont</i>	
Camions et châssis	2,659.9
Amiante	1,478.7
Lingots, brames, etc. d'aluminium	1,284.2
Aéronefs	897.7
Pâte de bois soluble et pâte alpha spéciale	651.5
Moteurs et pièces d'aéronefs	474.4
Châssis et automobiles de tourisme	465.6
Feutres de papetiers, textiles	447.8
Caoutchouc plastique et synthétique	361.5
Matériel d'excavation et de dragage	238.9
Briques réfractaires et matériaux semblables	228.6
Machines comptables	195.0
Pièces et accessoires pour véhicules motorisés	165.4
Équipement de manutention des matériaux	130.2
Machines d'exploitation minière et de carrières	136.7
Machines pour l'industrie des pâtes et papiers	103.3

IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DU CHILI

	1966 (en milliers de dollars canadiens)
Importations totales	1,290.8
<i>dont</i>	
Nitrate de sodium	1,091.3
Fruits frais	517.9
Oignons	110.9
Iode	68.1
Pois secs	35.3
Peaux de renard	9.4
Légumes secs n.a.s.	8.1
Semences n.a.s.	7.8
Vins de raisin	7.8
Cire d'abeilles	7.2
Olives	4.9
Miel	3.4

Source: BFS

L'industrie du bois reçoit un encouragement supplémentaire de CORFO, la Corporation chilienne de développement, et elle pourrait bien être une source plus importante de dollars d'exportation, ainsi qu'un marché possible de matériel de scierie de conception et de fabrication canadiennes.

L'aide internationale se poursuit

Pour mener à bien ses plans d'industrialisation rapide, le Chili a reçu et continue de recevoir une aide financière importante, non seulement d'organisations internationales de financement, mais encore de gouvernements particuliers. Le plus grand prêteur au Chili a été de loin la Banque d'exportation et d'importation qui au cours des cinq dernières années a financé des projets totalisant 756 millions de dollars des É.-U. En 1967, le financement a inclus (en millions de dollars

des É.-U.): 240 millions pour l'expansion de l'exploitation du cuivre, 25 millions pour l'expansion des aciéries, 18.4 millions pour les avions de ligne, 12 millions pour l'agrandissement d'une usine de fil métallique, de câbles et de tuyauterie et enfin 2.5 millions pour une usine de tuyaux d'acier.

Les prêts consentis par la Banque interaméricaine de développement se sont élevés à environ 240 millions de dollars des É.-U. depuis sa création, avec une moyenne annuelle d'approximativement 50 millions. Le financement en 1967 a été réparti de la façon suivante (en millions de dollars des É.-U.): 20 millions pour les petites industries, 20 millions pour les canalisations d'eau potable, 10.7 millions pour l'instruction publique, 6.5 millions pour l'industrie pétrolochimique et 6 millions pour l'aménagement urbain. On prévoit que d'ici un avenir

L'activité économique au Chili

Produit national brut—Taux de croissance, au prix du marché: 6.6 p. 100 en 1966. Prévision: 2.5 p. 100 en 1967 et 5 p. 100 en 1968.

Prix à la consommation—Augmentation de 17 p. 100 en 1966 et de 21.9 p. 100 en 1967.

Traitements et salaires—Augmentation de 31.7 p. 100 dans le 12 mois se terminant en juillet 1967.

Production—Les derniers chiffres pour 1966-1967 indiquent que pendant la période de 12 mois la production de cuivre a connu un accroissement de 9.7 p. 100 et celle du minerai de fer de 2.2 p. 100. La production de pétrole a diminué de 1.8 p. 100, celle du charbon de 8.7 p. 100 et celle du nitrate de 18.4 p. 100. La production d'acier a augmenté de 14 p. 100 mais la production de ciment a connu un fléchissement de 5.1 p. 100. Pour les industries manufacturières, la moyenne de janvier à septembre de l'indice du Bureau national de la statistique a été de 171.6 en 1966 et 171.8 en 1967; la moyenne de janvier à septembre de l'indice de l'Association des fabricants a été de 162.3 en 1966 et 165.0 en 1967.

Agriculture—La production agricole a augmenté de 5.6 p. 100 en 1966 et de 3.0 p. 100 en 1967.

Chômage—Dans la région de Santiago, au milieu de l'année, environ 6 p. 100 de la main-d'œuvre totale.

Ventes industrielles—L'indice de janvier à septembre était de 153.1 en 1965, de 169.9 en 1966 et de 167.6 en 1967.

Crédit—Au cours des dix premiers mois de 1967, la valeur des chèques sans provision a augmenté de 80 p. 100 et celle des lettres de change douteuses de 66 p. 100.

Indice de la bourse—L'indice au 30 septembre était de 111 en 1965, de 96 en 1966 et de 89 en 1967 (31 décembre 1965 = 100).

rapproché l'aide de cette Banque sera accordée pour l'agriculture, les travaux portuaires et les travaux de voirie. Cette aide financière multilatérale ouvrira de nouvelles perspectives aux hommes d'affaires canadiens.

Commerce du Canada avec le Chili

L'année écoulée a été une année fructueuse pour les exportateurs canadiens; les exportations totales du Canada vers le Chili avaient dépassé 11 millions de dollars canadiens au 31 août. Ce chiffre se compare avantageusement à celui des exportations totales vers le Chili, de 12.3 millions en 1966 et de 10.5 millions en 1965.

La plus grande partie des ventes canadiennes au Chili a été composée de biens d'équipement pour les industries du secteur primaire, de services d'ingénieurs-conseil, de châssis de camions et d'autobus, d'équipement de télécommunications, d'équipement de réfrigération, d'appareils de cobalthérapie et de pièces d'automobiles pour l'assemblage de voitures Acadians à Arica.

A la lumière des exportations vers le Chili en 1967, des ambitieux programmes d'investissements dans l'industrie du cuivre et d'un effort concerté de l'État pour accroître les investissements dans de nombreux secteurs de l'économie, les perspectives

pour les Canadiens semblent prometteuses. Mais, dans l'avenir immédiat, la participation canadienne au commerce chilien sera limitée dans une large mesure aux exportations de biens de production. Les fonds d'aide multilatérale demeureront d'importantes sources de capitaux pour l'exportateur canadien et la capacité du Canada à exercer une concurrence dans le cas des projets à financement privé ne rentrant pas dans le cadre de l'aide dépendra en partie de notre volonté d'offrir des conditions de crédit concurrentielles.



La Bolivie

Les exportations de pétrole s'accroissent, l'économie est moins axée sur l'étain.

Les projets visant l'exploitation de nouvelles mines et le perfectionnement des télécommunications offriront peut-être des débouchés aux Canadiens.

M. EDMOND E. PRICE,
Secrétaire commercial, Lima

LA PUBLICITÉ entourant la mort d'Ernesto Guevara en octobre dernier dans le Sud-Est de la Bolivie, à la suite de l'activité de la guérilla dans cette province pendant plusieurs mois, a contribué à éclipser la croissance économique soutenue et encourageante de ce pays. Cette partie peu connue de l'Amérique du Sud que l'on traitait autrefois de «mendiant logé dans le palais d'un roi» fait preuve pour la première fois de son histoire d'une stabilité économique et politique relative.

L'économie bolivienne repose surtout sur COMIBOL, société minière de l'État qui produit 70 p. 100 de

l'étain de la Bolivie. Après avoir réalisé ses premiers profits en 1966, COMIBOL s'attend à subir des pertes cette année à cause de la baisse des prix dans le monde et du coût élevé de la main-d'œuvre. Toute mesure visant à diminuer les frais que pourrait prendre le gouvernement actuel, en réduisant par exemple l'effectif de la main-d'œuvre (il est passé de 28,000 à 23,000 depuis 1966), pourrait entraîner des difficultés avec les mineurs syndiqués.

La dépendance de la Bolivie de l'étain, qui représente jusqu'à 90 p. 100 de ses exportations, l'a rendue vulnérable à la fluctuation des prix sur le marché international. En dépit de la baisse des cours de l'étain et de la dévaluation de la livre sterling (80 p. 100 de l'étain concentré de la

Bolivie sont acheminés vers les fonderies de la Grande-Bretagne), l'économie a toutefois pris un nouvel essor en 1967 grâce à l'exploitation rapide des vastes gisements de gaz dans la province de Santa Cruz. L'an dernier la Bolivie a pu exporter aux États-Unis par le pipe-line qui traverse le Chili plus de neuf millions de barils de pétrole brut et on s'attend que d'ici quelques années des quantités considérables seront expédiées en Argentine et au Brésil, où un pipe-line de 1,200 milles reliant Santa Cruz à Sao Paulo est présentement en voie de construction.

Le Canada et le marché bolivien

En dépit de son marché d'importation limité, approvisionné surtout par les États-Unis (à l'aide bien souvent

de prêts accordés à des conditions de faveur), la Bolivie présente de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens, son industrie nationale étant très restreinte. De plus, on n'y applique aucune restriction sur la monnaie ou sur les quantités; la concurrence y devient toutefois de plus en plus serrée de la part des fournisseurs japonais et européens.

Le papier journal constitue la principale exportation du Canada vers ce pays; nous lui fournissons la majeure partie des importations de ce produit dont il a besoin. Nous vendons également des quantités croissantes de fil métallique et de câble, de foreuses, de machines à creuser, de machines à draguer à l'industrie bolivienne de l'étain et à d'autres sociétés minières qui s'occupent de l'exploration et de l'exploitation de minerai de fer, de plomb et de zinc. Les services hydro-électriques achètent régulièrement du Canada des quantités de câble d'aluminium et de l'équipement de production d'énergie, car les sociétés, particulièrement celles de la Paz et de Cochabamba, connaissent bien ce matériel. Il y aura probablement des débouchés pour la vente de produits chimiques car on dote présentement la Bolivie d'une industrie de produits pharmaceutiques.

Les projets d'expansion en voie d'exécution dans l'industrie minière représentent un intérêt particulier pour les hommes d'affaires canadiens. La Bolivie construit présentement, de concert avec des industriels allemands, une fonderie nationale d'étain à Cru-ro. Cette fonderie pourra produire annuellement 20,000 tonnes d'étain, chiffre que l'on peut comparer aux 26,000 tonnes d'étain concentré extraites chaque année des mines de la Bolivie. En outre, un contrat a été signé récemment avec un consortium américain, U.S. Steel and Phillips Brothers, pour l'exploitation du gisement de Matilde, à 100 milles au nord de la Paz. Ce gisement, dont les travaux sont sous la direction d'un entrepreneur principal canadien, produira annuellement, d'ici quelques années, 100,000 tonnes de plomb et de zinc concentrés; au début, ces minéraux seront traités dans des fonderies étrangères. Enfin, la société W. R. Grace en Bolivie a récemment amorcé des travaux de dragage stan-nifère.

Coup d'œil sur la Bolivie

Produit national brut: (millions de dollars des États-Unis) 1966, 661; 1967*, 720.

Taux d'accroissement du produit national brut: (p. 100) 1966, 10; 1967*, 9.

Revenu par habitant: (dollars des États-Unis) 1966, 105; 1967, 112.

Dettes extérieures: (millions de dollars des États-Unis) 1966, 300; 1967, 310.

Réserves de change étranger: (millions de dollars des États-Unis) 1966, 37; 1967, 34.

Exportations globales f.o.b.: (millions de dollars des États-Unis) 1966, 133; 1967, 140.

Importations globales c.a.f.: (millions de dollars des États-Unis) 1966, 138; 1967, 148.

Balance commerciale: (millions de dollars des États-Unis) 1966, moins 5; 1967, moins 8.

Balance des paiements: (millions de dollars des États-Unis) 1966, moins 3; 1967, moins 9.

Exportations canadiennes: (millions de dollars canadiens) 1966, 2.1; 1967, 2.7.

Importations canadiennes: (millions de dollars canadiens) 1966, 0.2; 1967, 0.1.

*Chiffres approximatifs pour 1967

Pour faciliter davantage la participation canadienne au principal secteur économique de la Bolivie, le Canada a consenti, à des conditions de faveur, à un prêt de 1.6 million de dollars à la Corporacion Boliviano de Fomento (CBF) pour l'achat de services et d'équipement en vue d'encourager l'entreprise minière privée.

En ce qui a trait aux télécommunications, secteur réservé ces dernières années aux États-Unis en raison des prêts massifs accordés à des conditions de faveur pour la construction de routes rurales, la société gouvernementale de télécommunications connue sous le nom de ENTEL envisage de construire un réseau hyperfréquences reliant les villes de la Paz, Cochabamba et Santa Cruz au réseau inter-américain de télécommunications. Ce projet, qui fait présentement l'objet d'une étude, offre des possibilités aux ingénieurs-conseil et aux fabricants d'équipement du Canada. Dans le même domaine, la ligne aérienne gouvernementale Lloyd Aero Boliviano (LAB) mettra bientôt en œuvre un important programme de ré-équipement en prévision de l'accroissement

des services aériens nationaux et internationaux.

Le secteur agricole s'est développé de façon dynamique et la Bolivie peut suffire à ses propres besoins en riz, en sucre, en maïs et en coton depuis quelques années. Le programme de développement des N.U. et la Banque interaméricaine de développement ont assuré de l'aide financière pour la construction de logements à prix modérés et l'approvisionnement en eau potable des agglomérations rurales.

L'isolement de la Bolivie au sein du continent sud-américain porte un bon nombre d'hommes d'affaires canadiens à fermer les yeux sur cette économie restreinte mais s'accroissant de façon soutenue, riche en ressources potentielles de minéraux, de produits agricoles, de pétrole et de gaz. Le marché offre de nombreuses possibilités, surtout dans ces secteurs. Ne vous laissez pas effrayer par l'altitude de la Paz; vous y ferez peut-être d'excellentes affaires.



Le Venezuela

La politique industrielle du gouvernement et l'adhésion du pays à l'ALALE modifient la composition des exportations canadiennes mais ne changent pas le montant de nos ventes.

M. J. D. BLACKWOOD, *Conseiller commercial à Caracas*

LE VENEZUELA est unique parmi les pays d'Amérique latine. Sa situation en fait un élément de trois mondes, l'Amérique latine, l'Amérique du Nord et les Antilles. Ses richesses pétrolières en font le pays le plus opulent au sud du Rio Grande; son revenu annuel par habitant atteindrait bientôt mille dollars. Il a adopté nombre d'usages et de goûts nord-américains dans le domaine des affaires. Malgré l'encouragement énergique qu'il donne aux industries locales, le Venezuela demeure un grand marché pour les marchandises finies et ses besoins en fait de biens de production, de matières premières et de pièces composantes sont à la hausse. C'est le plus grand débouché du Canada dans l'hémisphère occidental à l'exception des États-Unis.

Dans son message optimiste de fin d'année, le président Raúl Leoni a annoncé que le PNB avait progressé de 6.5 p. 100 en 1967, aiguillonné par une hausse de 5.3 p. 100 dans la production de pétrole. Il a ajouté que les réserves de devises étrangères s'élevaient à 862 millions de dollars des É.-U. Les autres faits saillants sur le plan économique en 1967, selon le président, étaient: le plan définitif d'un

agrandissement de 697 millions de bolivars à l'aciérie du gouvernement, qui comprendra une usine de plats, l'engagement de construire une usine de pelletisation de minerai de fer, le début de la production d'aluminium et l'achèvement du projet de mise en valeur des terres au delta de l'Orénoque.

L'économie encore plus forte

En 1967, l'économie s'est relevée du marasme après les accords conclus avec l'industrie du pétrole. Les sources de fonds sont plus abondantes et les

réserves de devises étrangères, déjà fortes, se sont améliorées. Comme d'habitude, le budget national pour 1968 est équilibré et un peu plus ambitieux que l'an dernier, comptant sur un revenu de 8,965 millions de bolivars. Quelque 37 p. 100 seront consacrés aux investissements et 2,200 millions à l'instruction, à l'hygiène et au bien-être social. La part des services militaires est d'environ 10 p. 100.

D'après un relevé qu'on vient de terminer, 70 p. 100 des familles de la république (1.4 million) ont un revenu mensuel inférieur à \$150 et 3.7 p. 100 seulement ont un revenu qui dépasse \$750. Selon le gouverne-

Le commerce canado-vénézuélien est régi par un modus vivendi que les deux pays signent tous les ans et qui assure de part et d'autre le traitement de la nation la plus favorisée. M. J. D. Blackwood, chargé d'affaires et conseiller commercial, signe au nom du Canada. A gauche, le ministre des Affaires étrangères du Venezuela.



Coup d'œil sur le Venezuela

Produit national brut—Aux prix du marché, 37 milliards de bolivars (8.2 millions de dollars des É.-U.) en 1966, 39.5 milliards (8.8 milliards de dollars des É.-U.) en 1967. Le taux d'accroissement en 1967 a été de 5 p. 100 en termes réels, de 6.5 p. 100 aux prix du marché.

Production de pétrole—En 1966, 3.37 millions de barils par jour; en 1967, 3.54 millions de barils par jour. L'augmentation en 1967 a été de 5.1 p. 100.

Production agricole—En 1966, la production agricole a été évaluée à 561 millions de dollars des É.-U. Elle a augmenté de 6.5 p. 100 en 1967.

Production manufacturière—En 1966, la production a été évaluée à un milliard de dollars des É.-U.; elle a augmenté en 1967.

Devises étrangères—Les réserves s'élevaient à 770 millions de dollars des É.-U. en 1966 et à 867 millions en 1967.

Exportations globales—La valeur globale des exportations a atteint 2.7 milliards en 1966 et 3 milliards en 1967.

Importations globales—Le total des importations a atteint 1.2 milliard de dollars des É.-U. en 1966 et 1.25 milliard en 1967.

Balance du commerce—Solde créditeur de 1.7 milliard de dollars des É.-U. en 1966 et 1.75 milliard en 1967.

Balance des paiements—Solde créditeur en 1966 et en 1967.

Exportations canadiennes vers le Venezuela—En 1966, 76 millions de dollars canadiens; pour les neuf premiers mois de 1967, 67 millions.

Importations canadiennes en provenance du Venezuela—En 1966, 215 millions de dollars canadiens; pour les neuf premiers mois de 1967, 194 millions.

Les chiffres de 1967 sont approximatifs.

ment, le chômage atteint 7.7 p. 100 de l'effectif de 2.8 millions. On estime la population à 9.3 millions et en 1967, année de son quatrième centenaire, Caracas, la capitale, comptait plus de deux millions d'âmes.

Le pétrole, ce grand atout

La crise du Moyen-Orient a imprimé un nouvel élan à l'industrie pétrolière du Venezuela; la moyenne de la production quotidienne en 1967 a augmenté de 5 p. 100 au regard de l'année précédente, pour atteindre un chiffre de 3,540,325 barils. Les exportations ont atteint une moyenne quotidienne de 3,367,633 barils soit 6.4 p. 100 de plus qu'en 1966. La consommation intérieure de pétrole s'est également accrue surtout grâce à la plus grande demande d'essence. La société vénézuélienne de pétrole (CVP), propriété de l'État, a accru sa part du marché intérieur de 8,165 barils par jour, soit de 14.4 p. 100; le gouvernement se rapproche d'autant plus de son objectif, qui est d'assurer à la CVP le tiers du marché intérieur.

Au lendemain de la crise du Moyen-Orient, presque tous les marchés traditionnels du Venezuela ont absorbé plus de pétrole vénézuélien et de dérivés que l'année précédente. Les États-Unis ont fait exception tout en demeurant le plus grand débouché; ils ont acheté en moyenne 1,357,000 barils par jour, soit 40 p. 100 du total des exportations, un peu moins qu'en 1966. D'autre part, les ventes au Canada ont augmenté de 29 p. 100 pour atteindre 384,000 barils par jour, soit 11.5 p. 100 du total des exportations. La région de l'Amérique centrale et des Antilles, où 40 p. 100 des ventes sont destinées à Porto Rico, a porté ses achats à 360,000 barils par jour, ce qui représente une hausse de 5 p. 100. Les achats de l'Amérique du Sud ont atteint 337,000 barils par jour, soit 3.4 p. 100 de plus que l'an dernier. Les pays du Marché commun européen ont accru leurs achats de 67,000 barils par jour pour atteindre 277,000 barils. Cependant, les importations de la Grande-Bretagne ont diminué de 8,000 barils

par jour pour s'établir à 221,000 barils.

Au cours de 1967, la solution des problèmes fiscaux mise en vigueur dès janvier et l'accroissement des exportations ont permis au Trésor vénézuélien de participer aux bénéfices de l'industrie pétrolière jusqu'à concurrence de 5,387 millions de bolivars, soit 10.3 p. 100 de plus que l'année précédente. Ainsi, l'industrie du pétrole fournissait plus de 60 p. 100 du revenu total du gouvernement.

Le règlement de la ville de New York imposant l'emploi de mazout à basse teneur en soufre et la possibilité que des mesures semblables soient adoptées dans d'autres zones de consommation élevée influenceront sur l'industrie du pétrole. Les deux grands producteurs, Creole (Jersey Standard) et Shell, projettent des installations de désulfuration.

Si la période d'essor rapide est depuis longtemps révolue, le gouvernement n'en a pas moins confiance que l'industrie peut réaliser d'autres augmentations légères de ses exportations.

La production de minerai de fer a atteint 17 millions de tonnes, soit un peu moins qu'en 1966. Des négociations prolongées se sont terminées le 1^{er} décembre 1967, permettant à Orinoco Mining Company (filiale de la compagnie U.S. Steel) de procéder à la construction d'une usine de pelletisation (réduction en boulettes) d'une capacité d'un million de tonnes par an. Celle-ci sera alimentée par du gaz naturel fourni par le CVP, qui le puisera au gisement Mobil dans l'Est du Venezuela et l'acheminera au moyen de 200 kilomètres de gazoduc d'un diamètre de 20 pouces.

Le ministre des Mines et des Hydrocarbures a annoncé en fin d'année la découverte d'un dépôt de minerai de fer de 200 millions de tonnes près de Guri, dans la région orientale appelée Guayana.

Politique d'industrialisation

La politique d'industrialisation du Venezuela est fondée sur quatre points principaux:

- La poursuite des efforts en vue de substituer aux importations les produits indigènes.
- La conclusion d'accords complémentaires avec les autres pays d'Amé-

rique latine permettant au Venezuela de se spécialiser dans des domaines industriels où il aura un avantage relatif.

● L'expansion des industries fondées sur deux matières premières importantes: la pétrochimie et la métallurgie.

● Le développement d'industries locales fondées sur les ressources vénézuéliennes, dont l'agriculture et les matières premières.

Cette politique, appuyée par un régime restrictif de licences d'importation ou de droits douaniers, continuerait de modifier la composition des exportations canadiennes. Par exemple, la production vénézuélienne de machines à laver débiterait en 1968 et il est presque certain que les importations seront défendues. La fabrication ou l'assemblage locaux ont surtout favorisé les produits alimentaires et les boissons, les textiles et les vêtements, les articles ménagers, les appareils ordinaires et les automobiles. La compagnie Sears, principale chaîne de détail, estime que 80 p. 100 des produits qu'elle vend sont de fabrication vénézuélienne. L'expérience démontre que l'industrialisation du Venezuela a rendu service aux exportateurs canadiens de produits bruts et de demi-produits tels que le blé, les lames de cuivre, le fer-blanc, le zinc métallique et autres. Cette politique comporte aussi de belles occasions d'investissement et de fabrication. A mesure que l'économie se diversifie, les importations du Venezuela deviennent à la fois plus essentielles et plus variées et le commerce évolue constamment.

Le 1^{er} septembre 1966, le Venezuela adhérerait formellement à l'Association latino-américaine de libre-échange. Les négociations ultérieures avec les autres membres ont été toutefois épineuses et peu de concessions importantes sont intervenues jusqu'ici. Le Venezuela s'est engagé à l'intégration économique au sein de l'ALALE et du groupe des Andes, qui comprend les pays du littoral du Pacifique et la Bolivie. Son principal traité commercial, conclu avec les États-Unis, est en voie de renégociation en vue d'une harmonisation avec ses engagements dans le cadre de l'ALALE. En effet, le traité avec les États-Unis s'est effrité en grande partie par suite des

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LE VENEZUELA

	1964	1965	1966	janv.-sept. 1967
	(milliers de dollars canadiens)			
Poudre de lait entier	7,368	9,114	2,325	1,741
Poudre de lait écrémé	521	1,074	778	745
Avoine	411	350	275	405
Blé	20,764	15,562	8,700	8,940
Malt	604	535	635	1,040
Pommes de terre de semence	1,126	1,469	963	858
Sous-produits de l'avoine	718	582	292	559
Fibres et rognures d'amiante	657	696	787	491
Soufre	388	947		
Pâte de bois	806	1,297	1,303	1,719
Papier journal	2,788	4,155	6,258	3,436
Papier bond et papier d'écriture	734	1,234	788	529
Caoutchouc plastique et synthétique	2,058	748	1,796	1,870
Tôle et feuillards d'acier	4,470	3,323	3,322	3,236
Aluminium	665	1,224	1,176	1,262
Cuivre	2,000	1,735	1,470	1,235
Zinc		80	100	238
Automobiles et châssis	5,329	16,435	24,420	21,857
Camions et châssis	12	19	5,808	7,663
Pièces de voiture automobile	1,444	1,039	2,029	1,245
Machines à laver	502	534	640	274
Matériel de perforation de cartes	597	473	638	179
Autres	10,113	10,500	11,554	7,800
Total des exportations	64,075	73,045	75,958	67,322

Source: BFS

COMMERCE CANADO-VÉNÉZUÉLIEN

Année	Exportations canadiennes	Importations canadiennes	Solde créditeur du Venezuela
	(milliers de dollars canadiens)		
1960	35,345	195,189	159,844
1961	34,978	216,640	181,662
1962	42,328	224,275	181,947
1963	46,328	243,816	197,488
1964	64,075	270,621	206,546
1965	73,045	254,670	181,625
1966	75,958	215,058	139,100
1967*	67,322	193,966	126,644

* Neuf premiers mois

Source: BFS

restrictions imposées de part et d'autre. Les États-Unis ont établi des contingents pour les importations de pétrole et, de son côté, le Venezuela a invoqué la clause d'urgence pour protéger les industries et l'agriculture afin d'assurer de l'emploi à sa main-d'œuvre. Le commerce canado-vénézuélien est régi par un *modus vivendi* signé tous les ans, qui prévoit de part et d'autre le traitement de la nation la plus favorisée.

Les exportations de marchandises canadiennes vers le Venezuela ont at-

teint en 1967 un nouveau sommet, comme elles le font d'ailleurs depuis 1961. Le Venezuela est le plus grand débouché du Canada en Amérique latine et si les envois de produits de l'automobile demeurent volumineux, ce marché entrerait bientôt dans la catégorie des cent millions de dollars. Le Venezuela est au deuxième rang de nos clients dans ce secteur, nos expéditions en 1966 ayant atteint 32.2 millions de dollars. Cette même année, le Venezuela était au 13^e rang de nos marchés et nous étions au

troisième rang de ses fournisseurs après les États-Unis et l'Allemagne occidentale. A l'exclusion des Antilles néerlandaises, qui comptent deux grandes raffineries, le Canada est au deuxième rang des clients du Venezuela pour le pétrole.

Le tableau ci-contre indique les principales exportations canadiennes vers le Venezuela. Bien que la politique industrielle du Venezuela appuie sur la substitution des produits locaux aux importations les chiffres du BFS comprennent plus de 500 produits exportés du Canada à ce pays. Le

plus grand avenir semble réservé aux produits complexes tels que les appareils électroniques, le matériel de production et de transport d'énergie électrique, les machines de construction, les machines industrielles et les équipements de transformation, les machines agricoles, le matériel de pêche et de sport, les articles de nautisme et le matériel éducatif.

Perspectives

L'année en cours serait prospère pour le Venezuela. Il n'y a pas de restrictions au change, dont le taux est

constant, le marché est relativement ouvert et exempt de restrictions, un programme ambitieux de mise en valeur est en voie d'exécution et la situation politique est stable. Demandez à la Division commerciale de l'Ambassade du Canada, Apartado del Este 11452, Caracas, d'effectuer pour vous un sondage préliminaire du marché; vous avez de bonnes chances de figurer dans la liste croissante des exportateurs canadiens qui approvisionnent ce marché opulent.



Réglementation des importations et des changes en Amérique latine

Voici un résumé à jour des règlements sur les importations et le change étranger visant les expéditions de marchandises en Amérique du Sud. Les exportateurs canadiens qui désirent recevoir des informations ou des conseils concernant la documentation à obtenir peuvent s'adresser à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations commerciales, Ministère du Commerce, à Ottawa.

Argentine

Licences d'importation—Aucune licence d'importation n'est requise. Par contre, l'importation d'un grand nombre d'articles est interdite. Pour certains produits, l'importateur doit verser un dépôt de 40 p. 100 de la valeur c.a.f. au moment où il présente sa déclaration en douane. Ce dépôt est retenu, sans intérêts, pendant 180 jours ou jusqu'au dédouanement des marchandises.

Devises—On peut obtenir des devises auprès des banques autorisées; les paiements en devises à l'étranger doivent être approuvés et vérifiés par la Banque centrale. Le paiement des biens de production importés, dont la valeur est supérieure à 10,000 dollars des États-Unis ne peut s'effectuer qu'à raison de 5 p. 100 de la valeur f.o.b. de la marchandise au moment de la signature du contrat, 10 p. 100 de cette valeur plus les frais de transport, les droits consulaires et l'assurance, au reçu des documents d'expédition, et le paiement du solde doit s'effectuer en plusieurs versements.

Droits de douane—L'Argentine est un pays membre du GATT. Les importations de provenance canadienne bénéficient du régime de la nation la plus favorisée. Le régime préférentiel est accordé à certaines impor-

tations des pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange. En plus d'être soumises aux droits *ad valorem* prélevés sur la valeur c.a.f., les importations sont assujetties à une taxe dite «statistique» de 1.5 p. 100 dans le cas des importations imposables et de 0.3 p. 100 dans celui des importations qui entrent en franchise, et à une taxe de 4 p. 100 des frais de transport océanique. Le classement tarifaire est fondé sur la nomenclature de Bruxelles.

Bolivie

Licences d'importation—Elles sont exigées pour une gamme peu étendue de produits, dont certaines denrées alimentaires et autres biens de consommation, certains produits chimiques, le pétrole et les produits pétroliers, le matériel de terrassement et les tracteurs.

Devises—Il n'y a aucune restriction sur le change étranger.

Droits de douane—Les importations en provenance du Canada bénéficient du régime de la nation la plus favorisée. Le régime préférentiel est accordé à certaines importations des pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange. Les importations sont assujetties à un droit spécifique, à un droit *ad valorem* et à un droit supplémentaire *ad valorem*. Le droit *ad valorem* et le droit supplémentaire *ad valorem* sont calculés sur la valeur c.a.f. Le classement tarifaire est fondé sur la nomenclature de Bruxelles.

Brésil

Licences d'importation—Actuellement, tous les produits sont classés dans la catégorie générale et sont

importés à la faveur d'une licence dite «Guia de importacao» (La catégorie spéciale a été abolie).

Devises—On se les procure par l'intermédiaire des banques autorisées à un taux fixé par la Banque centrale.

Droits de douane—Les importations de provenance canadienne bénéficient du régime de la nation la plus favorisée. Le Brésil fait partie du GATT. Le régime préférentiel est accordé à certaines importations des pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange. En plus d'être assujetties aux droits de douane, les importations sont soumises à une taxe pour l'amélioration du port calculée à 1 p. 100 de la valeur c.a.f. et à une taxe de 10 p. 100 des frais de transport océanique. Le classement tarifaire est fondé sur la nomenclature de Bruxelles.

Colombie

Licences d'importation—La licence d'importation et l'enregistrement auprès de la Banque centrale sont obligatoires pour toutes les importations. L'importateur doit verser un dépôt pour certains articles au moment de l'enregistrement. Un exemplaire du certificat d'enregistrement des importations doit être présenté au Consul de Colombie avec les autres documents d'exportation.

Devises—La banque commerciale qui effectue la transaction monétaire doit obtenir de la Banque centrale un certificat d'autorisation de change pour l'importateur.

Droits de douane—Les importations de provenance canadienne bénéficient du régime de la nation la plus favorisée et certaines importations des pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange, du régime préférentiel. La plupart des droits de douane sont *ad valorem* et sont calculés sur la valeur c.a.f. au port d'arrivée. Le classement tarifaire est fondé sur la nomenclature de Bruxelles.

Équateur

Licences d'importation—Elles sont obligatoires pour toutes les importations sauf pour celles dont la valeur ne dépasse pas 100 dollars des États-Unis.

Devises—On les achète au cours officiel.

Droits de douane—Les importations de provenance canadienne bénéficient du régime de la nation la plus favorisée. Des préférences sont accordées à l'égard de certains produits importés de pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange. Les importations sont assujetties à un droit spécifique et à un droit *ad valorem*. Le droit *ad valorem* est calculé sur la valeur c.a.f. au port d'arrivée. Les importations

indispensables (liste 1) sont assujetties à une taxe sur le change de 10 p. 100 de la valeur c.a.f., à un dépôt de 35 p. 100 de la valeur c.a.f. et à un dépôt préalable de 10 p. 100 des droits. Les importations d'un caractère moins indispensable (liste 2) sont assujetties à une taxe sur le change de 20 p. 100 de la valeur c.a.f., à une taxe spéciale de 10 ou de 15 p. 100 de la valeur c.a.f. (appliqué à certains produits choisis), à un dépôt de 50, de 70 ou de 100 p. 100 de la valeur c.a.f. et à un dépôt de 45 p. 100 des droits de douane. Les dépôts et les taxes sur le change sont exigés pour les importations qui ne sont pas financées par l'intermédiaire du marché libre du change. Les dépôts préalables sur les droits de douane et autres taxes sont exigés quel que soit le marché du change par lequel la transaction a été effectuée.

Paraguay

Licences d'importation—Aucune licence n'est exigée. Un petit nombre de produits sont interdits.

Devises—On peut les obtenir sans restriction auprès des banques autorisées. Les importations sont soumises à une taxe supplémentaire sur le change qui peut s'élever jusqu'à 32 p. 100 de la valeur c.a.f.

Droits de douane—Les importations de provenance canadienne bénéficient du régime de la nation la plus favorisée. On accorde le régime préférentiel à certains produits importés de pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange. Aucun exemplaire du tarif douanier paraguayen n'est disponible. En plus d'être soumises aux droits de douane, les importations sont assujetties à des taxes qui peuvent atteindre jusqu'à 44 p. 100 de la valeur c.a.f.

Pérou

Licences d'importation—Aucune licence n'est exigée sauf pour les produits pharmaceutiques dont l'importation est sujette à l'obtention d'une autorisation spéciale.

Devises—Les importateurs peuvent obtenir des dollars des É.-U. contre un certificat de change dans un délai de trois jours au moins.

Droits de douane—Les importations de provenance canadienne bénéficient du régime de la nation la plus favorisée. Le Pérou adhère au GATT. Certains produits importés de pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange bénéficient d'un régime préférentiel. Les importations sont assujetties à des droits spécifiques et à une taxe d'importation *ad valorem*. En plus d'être soumises aux droits de douane, la plupart des importations sont assujetties à une taxe de 4 p. 100 des frais de transport océanique et à une surtaxe de 1.5 p. 100 imposée sur tous les produits du tarif général. Le classement tarifaire est fondé sur la nomenclature de Bruxelles.

Uruguay

Licences d'importation—L'importateur doit présenter une déclaration d'importation au Banco de la República.

Devises—On peut les obtenir auprès des banques autorisées.

Droits de douane—Les importations de provenance canadienne bénéficient du régime de la nation la plus favorisée. L'Uruguay adhère au GATT. Des droits préférentiels sont accordés à certains produits importés des pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange. Les droits *ad valorem* sont calculés sur une valeur officielle ou sur la valeur c.a.f. lorsqu'aucune valeur officielle n'a été fixée. En plus d'acquitter les droits, tous les articles sont assujettis à des surtaxes variant de 30 à 300 p. 100 de la valeur c.a.f.; dans le cas de bon nombre d'articles, une valeur «c.a.f. moyenne» est fixée et la surtaxe est calculée alors sur la valeur la plus élevée. La valeur officielle (aforo) aux fins de la douane est exprimée en pesos; la «valeur c.a.f. moyenne» est exprimée en dollars des États-Unis. Les importations sont également assujetties à une taxe d'importation de 15 p. 100 de la valeur c.a.f.; (cette taxe n'est que de 8 p. 100 pour les matières premières industrielles et de 1½ p. 100 pour quelques articles, notamment les engrais chimiques, les livres et les semences de grandes cultures). Elles sont, en outre, soumises à des dépôts représentant jusqu'à 400 p. 100 de la valeur c.a.f. Ces dépôts sont détenus pendant une période de huit mois.

Actuellement, l'embargo général sur les importations a été levé dans la plupart des cas. Dans le cadre du programme de libéralisation des restrictions à l'importation, les dépôts préalables dont la valeur s'élève

jusqu'à 60 p. 100 de la valeur c.a.f. des importations ont été supprimés pendant la période du 1^{er} janvier au 31 mars pour les importations qui atteignent une certaine valeur. De même, on n'exige plus ces dépôts pour certains biens de production et pour les marchandises qui sont importées pour le compte d'organismes publics. Par contre, on exige toujours des dépôts pour les marchandises qui sont actuellement assujetties à des surtaxes de 150 p. 100 ou plus; il faut toujours aussi verser le dépôt de 400 p. 100 pour les importations d'automobiles, de camions, de petits camions et leur châssis, sauf dans certains cas spéciaux.

Venezuela

Licences d'importation—Dans le cas d'un certain nombre d'articles, il faut obtenir au préalable une licence d'importation du ministère du Développement ou du ministère de l'Agriculture.

Devises—On peut obtenir des devises pour les importations auprès des banques commerciales au cours fixe de 4.50 bolivars au dollar des États-Unis.

Droits de douane—Le Venezuela fait partie de l'Association latino-américaine de libre-échange. Les importations du Canada bénéficient du régime de la nation la plus favorisée. Les droits sont spécifiques et calculés en bolivars sur le poids brut en kilogrammes. Un droit *ad valorem* supplémentaire pouvant aller jusqu'à 100 p. 100 de la valeur f.o.b. s'applique à certains articles, notamment aux articles qui renferment de l'or et de l'argent. En plus d'acquitter les droits de douane, les importations sont assujetties à une taxe de 2 à 3½ p. 100 de la valeur f.o.b. Le classement tarifaire est fondé sur la Classification type pour le commerce international.

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Espagne

ÉTIQUETAGE ET MARQUAGE DES CONSERVES ALIMENTAIRES—Conformément à un décret du 14 mars du ministère du Commerce d'Espagne, l'étiquetage ou le marquage des conserves alimentaires importées (par exemple, les produits en boîte destinés à être vendus au grand public ou à être préparés d'avantage comme le poisson, la viande, y compris la viande qui doit être préparée, les soupes, jus, purées, extraits et ainsi de suite) doivent être en espagnol.

États-Unis

RÉGLEMENTATION SUR LE MARQUAGE DU PAYS D'ORIGINE—Le Bureau des douanes vient de décider que les raccords soudés non finis et les

collets devront être marqués lisiblement et de façon évidente pour indiquer le pays d'origine par estampage à la matrice ou par un autre marquage permanent à un endroit où il ne sera pas effacé lors du finissage aux États-Unis. Les collets devront être marqués ailleurs que sur la face ou les bords et les raccords de tuyauterie devront être marqués ailleurs que sur les extrémités. Les raccords devant être découpés dans le travail, comme les raccords en forme de jets à 180°, devront être marqués de façon à assurer que le marquage paraîtra sur chaque partie à la fin du travail. Ces exigences s'appliquent aux collets et aux raccords entreposés ou sortis d'entrepôt le 21 mars 1968 ou après cette date.

Les transformations effectuées aux États-Unis, comme le nettoyage pour enlever les battitures et la

rouille, l'ébarbage des extrémités des raccords, le biseautage et l'usinage des faces et l'usinage ou le filetage de la base, la perforation des trous de boulons dans les collets, le marquage des articles du nom ou de la marque de commerce du transformateur, et leur peinture ne suffisent pas pour dispenser de l'exigence voulant que les articles soient marqués du nom anglais du pays d'origine.

Finlande

LIBÉRALISATION DES IMPORTATIONS—A compter du 1^{er} janvier 1968, la Finlande supprime les restrictions quantitatives sur les produits suivants:

- les confiseries et les chocolats
- les soupes et les sauces, etc.
- les tissus tricotés et tissés
- les vêtements, les sous-vêtements, les gants, etc.
- les chaussures
- les articles de table (par exemple les verres, la faïence et la porcelaine, la coutellerie)
- les véhicules motorisés et leurs pièces
- les jouets et les jeux.

Grande-Bretagne

PROPOSITIONS BUDGÉTAIRES—Les articles ci-après extraits du budget britannique du 19 mars 1968 présenteront de l'intérêt pour les exportateurs canadiens:

A. Des taux accrus de taxe d'achat, indiqués plus bas, sont entrés en vigueur le 20 mars 1968. (1) Tous les articles antérieurement taxés à 11 p. 100 passent à 12½ p. 100. (2) Ceux qui étaient taxés auparavant à 16½ p. 100 sont maintenant imposables à 20 p. 100. (3) Les marchandises précédemment taxées à 27½ p. 100 feront maintenant l'objet d'une taxe de 33½ p. 100 et une variété d'articles de luxe passent à 50 p. 100. Certains articles qui étaient exemptés de taxe d'achat seront maintenant taxés à 50 p. 100. Voici quelques exemples des nouveaux taux de taxe d'achat:

	Ancien taux (pourcentage)	Nouveau taux
Vêtements, meubles, tapis	11	12½
Confiseries et boissons gazeuses	16½	20
Automobiles, télérecepteurs et postes de radio, jouets et jeux, malles et valises, appliques, préparations de toilette	27½	33½
Articles de fumeurs, fourrures, montres en or, articles de coiffure, bijoux, agenda et calendriers, images et impressions	27½	50
Magnétophones, projecteurs de pellicules et de diapositives. En franchise		50

La taxe d'achat est perçue à partir de la valeur du gros sur un marché ouvert des produits en Grande-Bretagne, et au même taux pour les produits locaux et les produits importés.

B. Les droits sur le tabac, les vins et les spiritueux ont été augmentés et les nouveaux taux sont entrés en vigueur le 20 mars 1968. Les droits sur le tabac sont

relevés de 4s. 4d. la livre. Les droits sur les spiritueux sont augmentés de £ 1-1s. 6d. le gallon d'esprit-preuve sur le whisky et le gin. Les droits sur le vin de xérès, le porto et autres vins à forte teneur d'alcool ont été haussés de 6 shillings le gallon et les vins de table de 3 shillings.

C. Le budget prévoit également des augmentations de 4d. le gallon dans le cas de certaines huiles d'hydrocarbure. L'augmentation s'applique à l'huile légère, principalement le pétrole.

Mexique

NOUVEAU RÈGLEMENT SUR LES IMPORTATIONS—Le 29 février, la *Gazette officielle du Mexique* a publié aux termes de l'ordonnance n° 102-986 un nouveau règlement d'importation stipulant que les expéditions commerciales au Mexique devront dorénavant être accompagnées d'une déclaration d'exportation douanière du pays d'origine, avec une description détaillée ainsi que l'indication de la valeur, assurance comprise, de l'expédition. Le nouveau règlement est entré en vigueur le 15 mars 1968 pour les expéditions entrant au Mexique par voie de terre et le 1^{er} avril pour les expéditions par bateau. Ceux qui ne se conformeront pas à ce nouveau règlement verront leurs expéditions refusées par les autorités douanières mexicaines.

Le ministère mexicain des Finances a fait savoir qu'un exemplaire de la formule canadienne de déclaration d'exportation B-13 sera accepté aux fins du nouveau règlement.

NOUVEAU RÈGLEMENT D'IMPORTATION—Le règlement selon lequel les expéditions commerciales au Mexique doivent être accompagnées d'une déclaration douanière du pays d'origine contenant une description détaillée et une indication de la valeur, y compris les frais d'assurance, de l'envoi ne s'applique pas aux envois par avion ou par colis-postal ni à ceux qui sont évalués à moins de 1,000 pesos mexicains (environ 86 dollars du Canada).

Nouvelle-Zélande

LIBÉRALISATION DES RESTRICTIONS À L'IMPORTATION—Le 29 mars le gouvernement néo-zélandais a rendu public le nouveau régime de licences d'importation pour la période du 1^{er} juillet 1968 au 30 juin 1969. Une grande variété de matières premières industrielles, d'outillage, de machines et de pièces de rechange ne seront plus assujettis aux restrictions et un nombre plus restreint d'articles pourront être libérés le 1^{er} juillet pourvu qu'aucun fabricant local n'exige un changement du droit de douane existant avant le 30 avril 1968 ou, si une demande en ce sens a été faite, que le gouvernement a été en mesure d'étudier la question avant le 30 juin 1968. Les con-

tingents seront d'une façon générale fixés à 115 p. 100 du niveau de ceux de l'année dernière. Cette augmentation des contingents devrait, prévoit-on, contrebalancer les effets de la dévaluation mais elle pourrait permettre une certaine expansion des importations des biens encore assujettis aux restrictions.

Parmi les articles exemptés de la licence et qui sont de nature à intéresser le Canada il y a lieu de mentionner les barres et tiges en acier inoxydable; les machines pour la fabrication de pâtes, papiers et cartons; les scies à chînettes; les pompes submersibles; les machines de bureaux; certaines machines de terrassement; les appareils électriques pour fins médicales; des produits chimiques déterminés; le papier journal et la pâte; le nickel.

Tous les articles n'ont pas été libéralisés. Les contingents d'importation visant certains tissus à la pièce ont été réduits, de même que ceux concernant le fer et l'acier galvanisés et ondulés. Le régime de licence relatif aux tracteurs a été renforcé de façon que seuls les tracteurs agricoles soient exemptés des restrictions.

En même temps qu'il atténuait les restrictions à l'importation le gouvernement de la Nouvelle-Zélande a formé un organisme connu sous le nom de «Emergency Protection Authority» conformément au «Tariff and Development Board Amendment Act.» Cet organisme reçoit toutes les demandes de droits protecteurs et doit y répondre dans un délai de 30 jours. La Commission du Tarif et du Développement de son côté a un délai de 90 jours pour étudier les décisions du nouvel organisme.

Grâce aux mesures de libéralisation en cause, les articles qui ne sont plus assujettis à la licence représentent maintenant environ 50 p. 100 de la valeur de tous les produits importés. Les autorités néo-zélandaises déclarent qu'elles ont l'intention de maintenir toutes les exemptions sur une base permanente et de continuer leur politique d'abolition graduelle des licences d'importation une fois que des droits de douane protecteurs suffisants seront en vigueur.

On peut obtenir d'autres renseignements sur des produits particuliers en s'adressant à la Division du Commonwealth, Direction générale des relations commerciales, Ministère du Commerce, Ottawa.

Pérou

IMPOSITIONS DE RESTRICTIONS—Dans le but de raffermir la position péruvienne au point de vue de balance des paiements, un décret gouvernemental a été proclamé le 29 février visant à: (1) restreindre les importations de certains produits non essentiels; (2) établir des limites sur les conditions des ventes à tempérament (3) interdire les emprunts à court terme à l'étranger par les organismes gouvernementaux et (4) interdire les achats du secteur privé payables en change étranger pour une période de 90 jours, sauf permission spéciale.

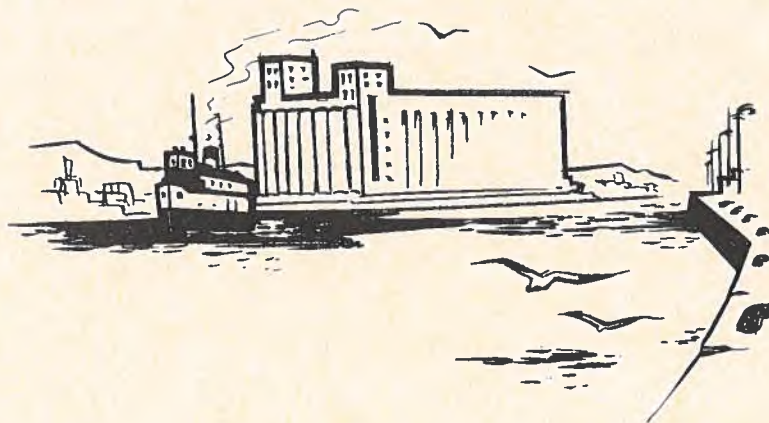
Voici un résumé des principales dispositions du décret:

Commerce extérieur—une suspension de 90 jours a été décrétée sur les importations dans le cas de plus de 400 postes tarifaires visant des biens de consommation non essentiels. Les principaux produits touchés sont les voitures de tourisme et les voitures commerciales; les articles électroménagers (radios, télérecepteurs, électrophones, machines à laver, etc.); les textiles et les vêtements, les appareils de photographies et les jouets.

Ventes à tempérament—la période maximum de remboursement est fixée à 15 mois, avec un acompte minimum de 30 p. 100. Les frais d'administration sur les soldes non payés sont limités à 14 p. 100 par an. Dans les ventes à crédit inscrites au Registre fiscal, on impose une taxe variant de 0.5 à 1 p. 100.

Emprunts du gouvernement à l'étranger—sauf dans le cas du refinancement des dettes et de l'activité des banques du secteur privé, les organismes gouvernementaux n'ont pas le droit de contracter de nouveaux emprunts en change étranger avec des échéances inférieures à 12 ans.

Les données de janvier indiquent un excédent commercial de 10 millions de dollars des É.-U. Les importations de 52 millions de dollars ont été de 28 p. 100 inférieures à celles d'un an auparavant, mais les exportations (62 millions de dollars des É.-U.) ont connu un fléchissement de 19 p. 100—Lima.



Renseignements concernant le marché

ARGENTINE

Superficie

Environ un million de milles carrés.

Climat

Comme le pays a environ 2,150 milles de longueur du nord au sud, il y a beaucoup de variations climatiques. La température à Buenos Aires en juillet (hiver) varie de 42° F à 57° F et en janvier (été) de 63° F à 85° F, avec un record enregistré de 110° F. L'humidité à Buenos Aires est en moyenne de 76 p. 100 et les précipitations sont de 39 pouces, réparties également sur l'année. Le thermomètre centigrade est en usage.

Population

En 1960, la population était de 20 millions.

	hommes	femmes
35 ans et plus	37.1 p. 100	37.4 p. 100
de 25 à 34 ans	15.5 p. 100	15.4 p. 100
de 15 à 24 ans	16.3 p. 100	16.3 p. 100

Ménages

En 1963, il y avait 4.6 millions de maisons privées.

Revenu

En 1967, le PNB a été de 4,132 milliards de pesos (soit 12.8 milliards de dollars É.-U. au nouveau taux de change). Le revenu individuel a été de 542 dollars É.-U. et le salaire horaire moyen d'environ \$0.50 É.-U.

Véhicules automobiles

En 1966, il y avait 806,000 voitures particulières, 555,000 véhicules commerciaux et 469 motocyclettes et scooters.

Téléphones

On compte 62 téléphones par mille personnes.

Radio et télévision

Quatre millions de ménages ont des appareils de radio et environ deux millions des téléviseurs (environ 90 téléviseurs par mille personnes). La radiodiffusion et la télédiffusion (525 lignes et 25 trames) sont la propriété du secteur privé et du secteur public. Il y a 27 stations émettrices de télévision, dont trois appartenant à l'État, et trois relais.

Approvisionnement en eau

L'eau est potable. L'eau provenant de la rivière à Buenos Aires a une teneur minérale totale de 150 à 250 mg./l. et une durée de 60 à 70 mg./l. sous forme de carbonate de calcium.

Énergie électrique

Courant alternatif monophasé de 50 cycles, 220 volts pour la consommation ménagère et commerciale, et triphasé, 380 à 440 volts pour l'industrie. Le voltage varie entre 15 et 20 p. 100. Le fil de terre n'est pas nécessaire pour les cordons des appareils électriques. La puissance nationale en 1966 était de 5,400 MW dont 3,800 MW étaient la propriété de l'État, et 1,600 la propriété du secteur privé. Le nombre total des clients en 1966 a été de 4.2 millions.

Charbon

La consommation en 1966 a été de 1.1 million de tonnes métriques. La production en 1965 a totalisé 374,000 tonnes métriques et les réserves sont d'environ 500 millions de tonnes. La plus grande partie est composée de charbon bitumineux.

Gaz

On trouve du gaz naturel ainsi que du GPL. La production de gaz naturel en 1966 a été de six milliards de mètres cubes et les réserves étaient évaluées à 212 milliards de mètres cubes. La consommation a connu une hausse marquée au cours des dernières années, soit 28 p. 100 en 1965 et 11.6 p. 100 en 1966.

Pétrole

Tous les produits raffinés sont disponibles. La production de pétrole en 1967 a été de 18.2 millions de mètres cubes. Les réserves sont estimées à 440 millions de mètres cubes.

Poids et mesures

Le système métrique est en usage.

Filetage des vis

Les normes métriques, Whitworth et SAE d'Amérique du Nord sont en usage, avec filetage à droite.

Normes

L'approbation officielle est obligatoire pour les appareils au gaz et elle est recommandée pour les appareils électriques et autres appareils à combustible. L'organisme chargé de l'homologation du gaz est le suivant:

Gas del Estado
Alsina 1169
Buenos Aires.

L'autre organisme responsable de la normalisation est:

Instituto Argentino de Racionalizacion de Materiales
(IRAM)
Chile 1192
Buenos Aires.

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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

