

JUILLET 1968

COMMERCE EXTERIEUR

MINISTÈRE DU COMMERCE, OTTAWA

Le 1er juillet, les six États membres de la Communauté économique européenne ont atteint un des principaux objectifs fixés par le Traité de Rome en 1957. Ils ont achevé la formation d'une union douanière grâce à la mise en vigueur d'un tarif extérieur commun et à la suppression complète des droits de douane intérieurs. De plus, dans le secteur de l'agriculture où les tarifs n'étaient autrefois que les seuls moyens de protection, on a groupé sous une seule politique agricole commune – basée sur des prix communs, des régimes d'importation et d'exportation communs et une intervention financière commune – les principaux produits agricoles faisant l'objet d'échanges dans la Communauté. Un vaste marché de plus de 185 millions de personnes a ainsi été créé en un peu plus de dix ans.

**Le marché de la CEE...
un défi de taille**

En juillet 1967 on annonçait le résultat des négociations tarifaires à Genève dans le cadre du Kennedy Round. Un numéro spécial de «Commerce extérieur» en faisait part aux hommes d'affaires des différentes régions du Canada.

Ce mois-ci, nous signalons un autre événement qui exercera sur le commerce une influence vitale: l'achèvement de l'Union douanière des six pays de la Communauté économique européenne.

A la rédaction de «Commerce extérieur» nous ne prétendons pas être des experts en ce qui a trait aux politiques commerciales, à l'évolution de l'ambiance commerciale ou aux problèmes qui se posent aux commerçants étrangers, mais nous pouvons, grâce à des visites personnelles, au courrier aérien ou au téléphone, avoir accès auprès de fonctionnaires du ministère du Commerce qui réunissent une grande variété de compétences. Ce sont eux qui ont rendu possible cette étude de la CEE.

L'article principal, qui traite des changements apportés pendant la première décennie de la CEE à la structure économique et au commerce des Six, a été rédigé par M. Frank Piscopo, qui dirige la Division de l'analyse des marchés d'outre-mer à la Direction générale de l'économie et de l'analyse du commerce.

Nous nous sommes adressés à la Mission canadienne auprès des Communautés européennes à Bruxelles pour les articles sur la structure de la CEE, ses principales institutions, ses politiques, notamment les complexités de la politique agricole commune, et ses accords d'association. M. Michel Dupuy, chef adjoint de la mission, et trois membres de son équipe ont clarifié ces sujets pour les profanes que nous sommes.

La Division de l'Europe de la Direction générale des relations commerciales a participé dès le début de février à la préparation de ce numéro, nous aidant à chaque stade de la réalisation. Ses fonctionnaires ont également contribué aux articles d'importance primordiale qui définissent la CEE en tant que marché, surtout pour les marchandises canadiennes.

Pour indiquer exactement les possibilités et les pratiques commerciales dans chacun des pays de la CEE, nous avons fait appel à nos fidèles correspondants, les délégués commerciaux. De leurs postes à Paris, Bad Godesberg, La Haye, Bruxelles, Rome et Milan nous sont venus des articles qui nous disent ce qu'il faut vendre dans les six pays et comment il faut s'y prendre sous le nouveau régime commercial.

L'ensemble de tous ces articles constitue ce numéro spécial de «Commerce extérieur». Nous espérons que vous le lirez, que vous le garderez à portée de la main à des fins de consultation et que vous vous en servirez pour la promotion de votre commerce d'exportation avec ce marché d'envergure aux goûts raffinés.

COMMERCE EXTERIEUR

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

L'hon. C. M. DRURY, ministre; M. J. H. WARREN, sous-ministre.

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

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

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

JUILLET 1968

ARTICLES DE FOND

Le marché de la CEE . . . un défi de taille	2
Onze années de progrès	3
La CEE en tant que marché	8
La création de la CEE	11
Les principales institutions de la Communauté	13
Glossaire des termes	14
La politique agricole commune	15
Le financement de la PAC	18
Les Accords d'Association	20
Les pays africains associés	22
Les relations commerciales du Canada avec la CEE	24
L'U.E.B.L.—problèmes et possibilités	27
Comment vendre aux Pays-Bas	30
La vente des spécialités en Allemagne	32
Méthodes de commercialisation en Allemagne	34
Les Italiens achètent des machines de qualité	36
Les Italiens ont de l'argent à dépenser	38
Évolution du commerce de la France	39
Centre d'Études et de Documentation Européennes	41
Vous voulez vous renseigner?	42
A votre service dans les pays de la CEE	48

ABONNEMENTS

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

RUBRIQUES

Actualités commerciales	44
Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger	46
Au comptoir du livre	47

■ Il y a cinq jours, après que nous eûmes mis sous presse, la Communauté économique européenne a atteint une étape importante de l'itinéraire que ses membres s'étaient fixé à la signature du Traité de Rome en mars 1957. Le 1^{er} juillet 1968, le Tarif extérieur commun a été intégralement mis en œuvre et tous les tarifs intérieurs ont été supprimés. Ces mesures terminaient un processus qui avait débuté par une réduction de 10 p. 100 dans le tarif intérieur en janvier 1959. Ce numéro spécial de «Commerce extérieur» que nous présentons expose la signification de ces mesures pour le Canada en tant qu'exportateur.

Le marché de la CEE

. . . un défi de taille

L'exportateur canadien qui commerce avec l'Europe de l'Ouest doit connaître la structure et les politiques de la CEE et les conséquences du tarif commun pour les fournisseurs des pays qui n'en font pas partie. Mais ce numéro spécial ne s'attache pas surtout au passé, ni même au présent, mais à l'avenir et aux perspectives que la CEE offre aux exportateurs canadiens. La mise en œuvre du Tarif extérieur commun a donné naissance à un marché unique nouveau et très vaste qui, en 1966, a importé pour 30 milliards de dollars É.-U. des pays extérieurs à la CEE, comparativement à 25 milliards d'importations dans le cas des États-Unis. La demande croît rapidement au sein de ce marché. Les ventes du Canada vers les pays de la CEE ont atteint 674 millions de dollars en 1967. Mais nous pouvons et devons faire mieux.

Jusqu'à maintenant, nos exportations vers les Six n'ont été guère variées, les matières industrielles et les produits agricoles étant de loin les plus importants. Le problème qui se pose aujourd'hui n'est pas seulement d'augmenter les quantités de nos ventes à la CEE mais aussi d'en arriver à une diversification plus considérable. Lorsque les réductions du Kennedy Round seront complétées le 1^{er} janvier 1972, le Tarif extérieur commun sur les produits ouverts sera généralement nettement inférieur à 10 p. 100 ad valorem. C'est pourquoi nos délégués commerciaux dans les pays de la CEE, dans les articles qu'ils ont rédigés pour le présent numéro, insistent sur les occasions de vendre des produits finis complexes. Ils attirent l'attention sur l'importance d'une conception distinctive et de l'originalité des produits et d'efforts réels et soutenus en matière de vente.

Tout en soulignant les possibilités de vente au sein de la CEE, les articles ne cherchent pas à minimiser les difficultés, notamment la concurrence serrée qui y existe. Les délégués commerciaux offrent des conseils éclairés sur les moyens de faire face à cette concurrence et d'augmenter les ventes. A presque toutes les étapes, depuis le premier contact jusqu'à la réalisation de la vente, le délégué commercial, appuyé par le Ministère à Ottawa, est prêt à aider l'exportateur d'expérience comme le néophyte.

Afin de moderniser les services offerts par le Ministère pour faire face à cette nouvelle conjoncture concurrentielle, le ministère du Commerce a convoqué à une conférence à Bruxelles, qui vient de se terminer, les délégués commerciaux postés dans les pays de la CEE. Les résultats de ces délibérations devraient se traduire par une amélioration des services aux hommes d'affaires dans les mois à venir.

Entre-temps, nous vous présentons le plus grand marché d'importation du monde—un marché nouveau, considérable et stimulant.

Les progrès impressionnants réalisés par les pays de la CEE dans la mise sur pied d'une unité économique prospère sont exposés dans l'article qui suit. On y analyse aussi quelques-uns des problèmes qu'il a fallu résoudre pour aboutir à ce résultat.

Onze années de progrès

M. F. A. PISCOPO,
*Direction de l'économie et
de l'analyse du Commerce.*

■ Plus de dix années se sont écoulées depuis la mise en vigueur du Traité de Rome et aujourd'hui, les six pays faisant partie de la Communauté économique européenne présentent une situation économique sensiblement différente de celle que l'on connaissait en 1958. Prospérité et croissance sont devenues les éléments marquants de la CEE et le vieux continent est de nouveau en première ligne dans la lutte pour la réalisation d'un monde meilleur pour tous les

êtres humains aussi bien en ce qui concerne la richesse que la qualité des résultats obtenus.

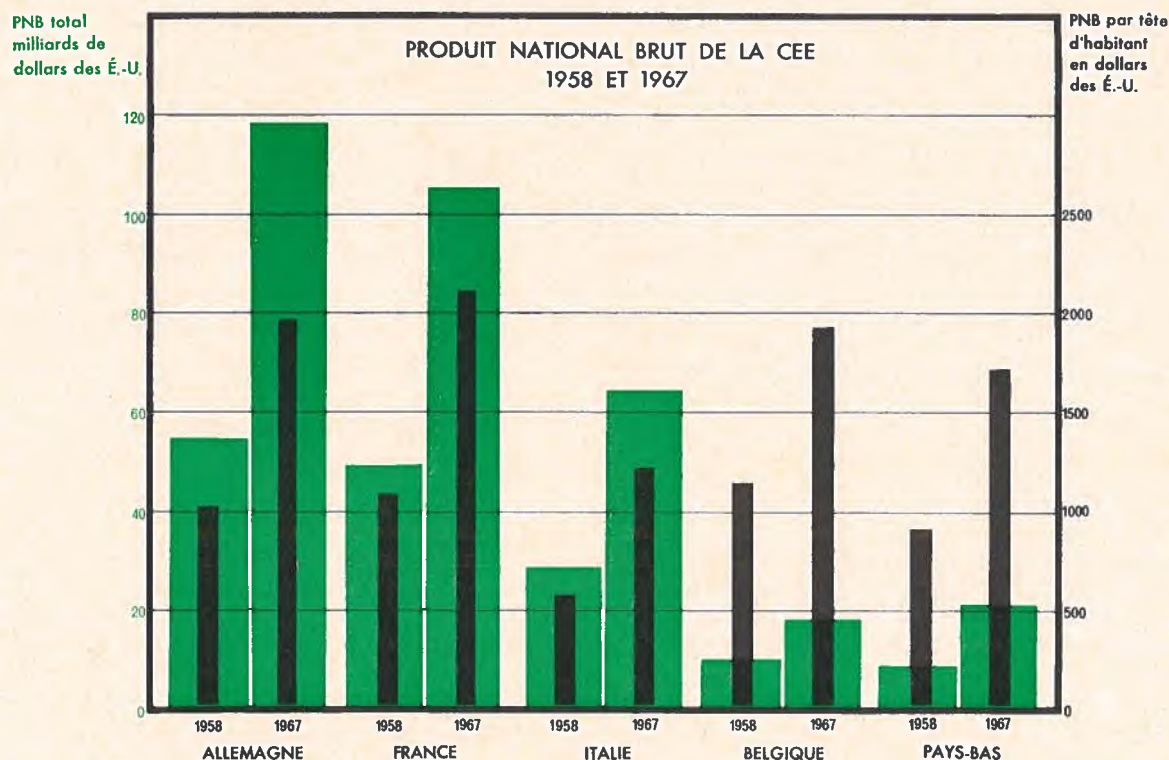
De nombreux nouveaux facteurs sont entrés en jeu depuis la création de la CEE. Ils ont réussi à briser et à transformer les vieilles structures sociales et économiques et à les adapter aux besoins de la nouvelle entité créée par le Traité de Rome. Le facteur économique le plus significatif et le plus important a été l'expansion de la dimension du marché intérieur. La formation d'un seul «marché commun» devenant un fait de plus en plus réel, les producteurs ont eu la possibilité de servir, sans discrimination aucune, un nombre beaucoup

plus grand de clients mais se sont trouvés aussi dans la nécessité de soutenir une concurrence beaucoup plus forte. D'une part, l'accroissement du marché a stimulé l'expansion de la production; d'autre part, les procédés habituels de concurrence ont subi un changement radical. Grâce à cette nouvelle situation, le rendement de nombreux secteurs a pu être amélioré et les pays de la CEE sont en mesure de mieux concurrencer ceux qui ne font pas partie de la Communauté.

Facteurs d'évolution

En plus de l'élargissement du marché, d'autres facteurs, qui ne sont pas

GRAPHIQUE I



toujours exclusifs à la CEE, ont provoqué des changements dans la structure des économies des six pays. Les progrès réalisés dans le domaine scientifique et technologique ont revêtu une importance capitale car ils ont permis d'introduire des méthodes de production plus économiques sur la base d'investissements massifs et de cycles de production plus longs. Un autre facteur important dans l'évolution de la structure économique de la CEE a été l'abaissement mondial des barrières douanières et une plus grande concurrence internationale aussi bien sur les marchés intérieurs qu'étrangers. Un autre stimulant énergétique a été l'expansion rapide des filiales européennes de sociétés américaines. Bien que ces filiales ne représentent toujours qu'une petite partie de la capacité productive totale de la CEE, elles ont acquis une position de chef de file dans certains secteurs importants ce qui a incité les producteurs européens à améliorer le rendement de leurs exploitations et à s'unir.

Problèmes à résoudre

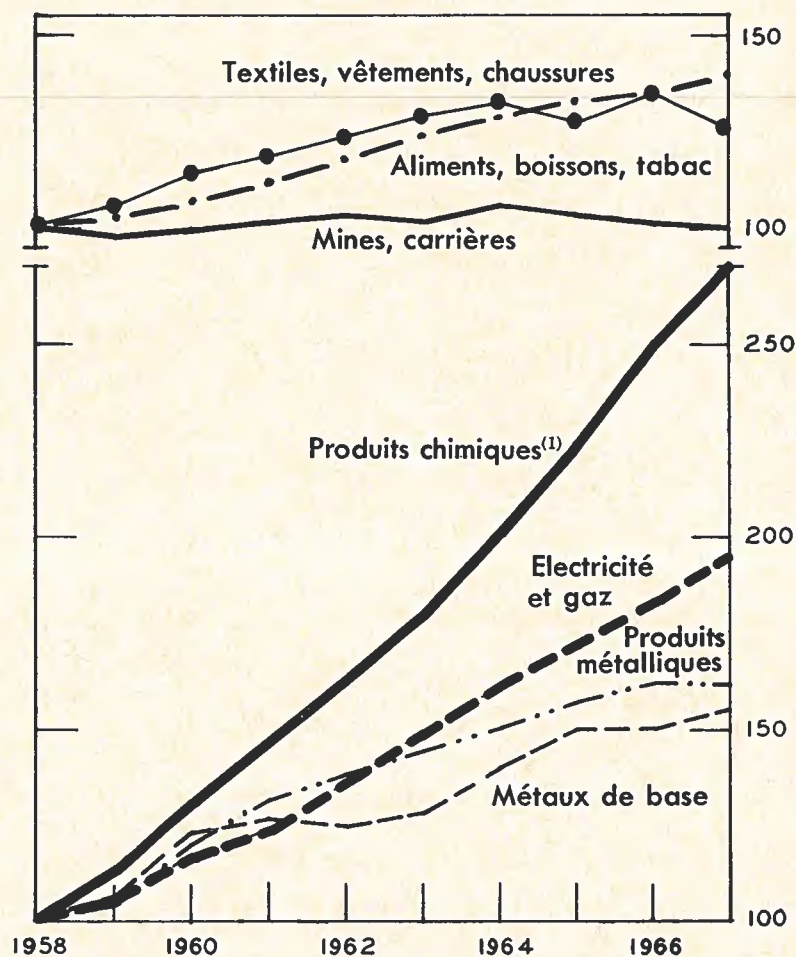
Bien que de nombreux facteurs aient contribué à la transformation économique et à l'évolution des Six, tout ne s'est pas déroulé sans difficultés. Il est inévitable qu'une profonde innovation comme la formation du Marché commun européen, qui devait aboutir ultérieurement à une fusion politique, rencontre une opposition farouche et subisse des retards à cause de conditions et d'intérêts solidement ancrés dans l'histoire de la région. A côté de considérations purement politiques et du peu d'empressement manifesté par certains gouvernements à restreindre leur autorité sur des secteurs d'intérêt commun, un certain nombre de facteurs restrictifs permanents ont ralenti la mise sur pied économique de la CEE, notamment un manque de capitaux aggravé par le sous-développement du marché monétaire, les dimensions relativement réduites des entreprises dans de nombreux secteurs et une infrastructure souvent archaïque.

Un autre élément qui a eu comme effet de limiter le développement de la CEE est le manque presque général de main-d'œuvre au cours des dernières années de sorte qu'il a fallu faire venir plus d'un demi-million d'ouvriers de pays voisins. En même temps toutefois, la diminution des ré-

GRAPHIQUE II

Production industrielle de la CEE par secteurs, 1958-1967

(1958=100)



(1) Y compris le pétrole et les produits du coke

Le graphique indique les taux de production enregistrés dans les principaux secteurs de l'industrie dans les pays de la CEE.

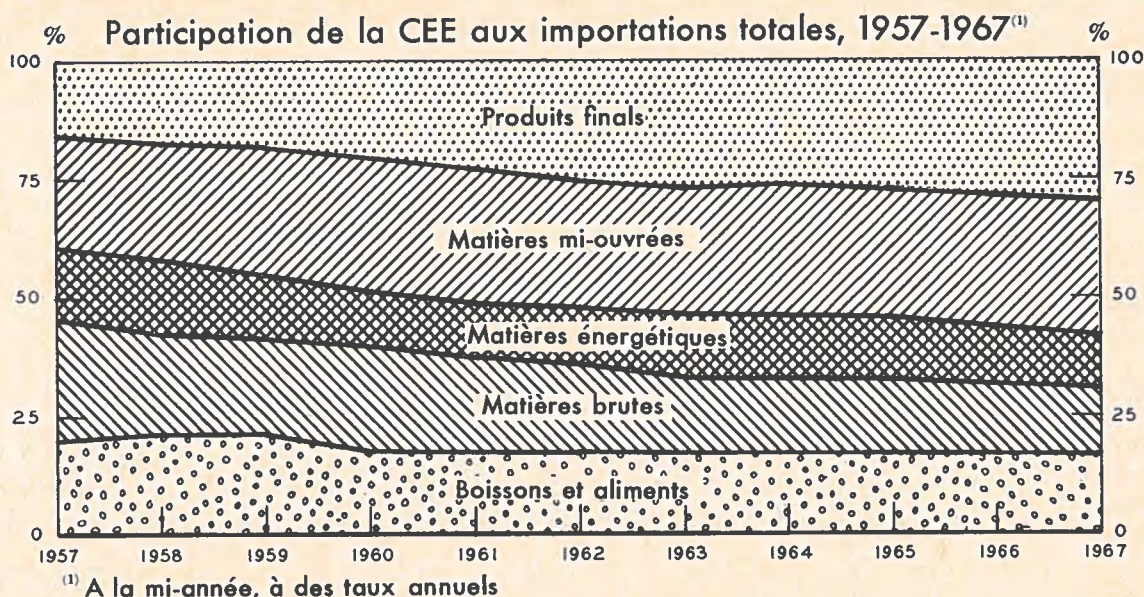
serve de main-d'œuvre a fait comprendre aux pays membres de la CEE que leur croissance économique ultérieure dépendra «d'un effort constant visant à introduire des procédés et techniques de fabrication nouveaux et moins coûteux ou bien encore des produits plus rentables». En fait, la pénurie permanente de main-d'œuvre doit être considérée comme un excel-

* «Obstacles au progrès scientifique et technologique dans la Communauté européenne», mémoire de l'Exécutif des Communautés européennes.

lent stimulant pour l'évolution future des structures économiques de la CEE.

Malgré les crises et les difficultés rencontrées tout au long de son histoire, la CEE a accompli des progrès remarquables dans la formation d'une unité économique prospère et il est évident que cette évolution a amené une transformation profonde des structures économiques existantes. Les paragraphes suivants donnent une indication statistique des changements les plus importants.

GRAPHIQUE III



Les importations de produits industriels finis et semi-finis des pays non membres de la CEE se sont accrues plus rapidement que ceux des autres groupes de produits.

Croissance du PNB

Examinons d'abord une des principales mesures de l'activité économique, le produit national brut. Le PNB s'est accru d'environ 58 p. 100 dans les pays de la CEE au cours des dix dernières années, au regard de 50 p. 100 aux États-Unis et de 32 p. 100 en Grande-Bretagne. La valeur marchande courante des biens et services produits dans la CEE a plus que doublée pendant la même période pour atteindre un montant de 332 milliards de dollars des É.-U. en 1967. Si on prend comme base le PNB global, la CEE se trouve maintenant au deuxième rang, après les États-Unis, dans la hiérarchie internationale. Il y a pourtant encore un très grand écart de richesse entre la CEE et les États-Unis. La CEE, avec une population d'environ 186 millions de personnes en 1967 (soit 93 p. 100 environ de la population des États-Unis), a un PNB légèrement supérieur aux deux cinquièmes de celui des États-Unis. Comme le graphique I l'indique, tous les pays de la CEE ont enregistré un accroissement marqué de leur PNB mais pas selon le même rythme toutefois. En moyenne, les Pays-Bas et l'Italie ont avancé le plus vite et la

Belgique le plus lentement. Par tête d'habitant, le PNB de la France était le plus élevé en 1967 (2,129 dollars des É.-U.) et cette situation s'est vérifiée pendant presque toute la décennie. Celui de l'Italie, malgré l'augmentation très nette, est toujours resté le moins élevé (1,242 dollars des É.-U. en 1967).

On peut avoir une bonne indication des changements de base intervenus dans la CEE en faisant une répartition par secteurs industriels et par années choisies du produit brut de la Communauté (voir le tableau).

Il est évident que dans la CEE, comme d'ailleurs dans toutes les économies progressives, le secteur primaire dans son sens le plus large a

dû céder le pas à la fabrication et aux services, ces derniers ayant enregistré le progrès le plus remarquable.

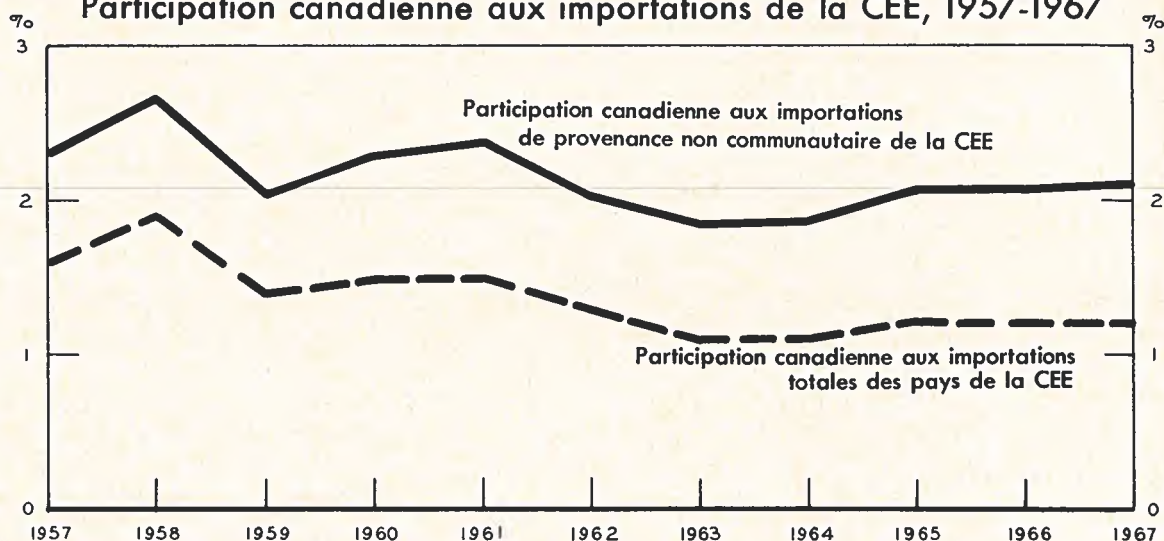
L'industrie dépasse l'agriculture

Selon les dernières statistiques de la CEE, l'indice du volume de la production agricole pour 1965/1966 était de 129 en prenant la production de 1956/1957 comme base égale à 100. L'accroissement de la production agricole était de 40 p. 100 environ en France mais l'augmentation était beaucoup moins forte dans les cinq autres pays. Par contraste, l'indice de la production industrielle de la CEE a augmenté à 171 au cours de la première moitié de 1967 (1958=100); l'industrie a donc progressé beaucoup

ORIGINE DU PRODUIT NATIONAL BRUT

	Agriculture, pêches, forêts et mines	Fabrication, construction, électricité et gaz	Services	Total
	(en milliards de dollars des É.-U.)			
1958	19.8	69.9	67.7	157.4
% du total	12.6	44.4	43.0	100.0
1962	23.0	105.6	101.9	230.5
% du total	10.0	45.8	44.2	100.0
1966	26.3	147.2	148.6	322.1
% du total	8.2	45.7	46.1	100.0

Participation canadienne aux importations de la CEE, 1957-1967



La part canadienne du marché des importations de la CEE a décliné durant la dernière décennie et s'est maintenue virtuellement stable ces dernières années.

plus vite que l'agriculture. Le taux de croissance de la production industrielle variait pourtant d'un pays à l'autre. En fonction de l'année de base 1958, voici l'indice de la production industrielle de chaque pays de la CEE pour la première moitié de 1967: Italie 228, Pays-Bas 189, France 161, Allemagne 157, Belgique 156, Luxembourg 122.

De nombreux facteurs ont pu provoquer ces grandes différences dans les taux de croissance de la production industrielle des six pays de la CEE. Le degré de développement industriel déjà atteint en 1958 a certainement eu une grande influence sur la tournure prise par les développements ultérieurs. Deux autres facteurs semblent toutefois avoir joué un rôle capital: tout d'abord, la mise en route de nouvelles industries et ensuite, des changements dans l'emplacement des usines. Il est impossible dans le cadre du présent article d'examiner en détail ces deux points. En fait, on ne peut pas les considérer simplement comme les manifestations d'un changement car ce sont aussi des causes majeures de la transformation industrielle.

Le graphique II donne une idée générale des taux de croissance enregistrés dans des secteurs assez vastes de l'industrie. Il en ressort clairement

que certaines industries traditionnelles telles que les textiles, le charbon et l'acier sont restées inchangées ou n'ont connu qu'une très légère expansion. D'autres secteurs, par contre, comme la mécanique, la chimie, la pétrochimie et la production de gaz et d'électricité ont connu une expansion rapide et apportent maintenant une contribution beaucoup plus importante à la production industrielle totale. Il s'ensuit que des pays comme les Pays-Bas et l'Italie qui sont parvenus à diriger une fraction beaucoup plus considérable des investissements nouveaux vers des industries en croissance ont un rythme de développement plus rapide.

Implantation des usines

L'apparition de nouveaux secteurs industriels est reliée à l'acceptation de nouveaux critères concernant l'emplacement des usines. Dans le passé, le critère principal régissant le choix d'un lieu d'activité était l'effet de la distance et du transport sur le coût. Par conséquent, les usines (surtout celles de l'industrie lourde) s'installaient près des sources d'énergie et de matière premières. A l'heure actuelle, le transport et la distance jouent un rôle moins important et se trouvent de plus en plus en «concurrence» avec des facteurs tels que la

main-d'œuvre, l'eau, les taxes, etc. L'énergie n'est plus un élément aussi limitatif que dans le passé lorsqu'il s'agit de décider de l'emplacement d'une usine. L'usage de plus en plus répandu que l'on fait de l'électricité, du gaz et du pétrole a réduit l'importance du charbon. C'est la raison pour laquelle des régions comme la Ruhr, la Sarre et la Wallonie n'offrent plus le même degré d'attraction pour des nouvelles usines. D'autres régions, souvent situées à proximité de la zone de la CEE, offrent maintenant de sérieux avantages économiques pour l'établissement de nouvelles industries. L'industrie du fer et de l'acier, par exemple, est déjà en train de se déplacer vers des emplacements côtiers et l'industrie pétrochimique s'est implantée près de la mer. La découverte d'énormes gisements de gaz naturel sous la mer du Nord est en train de transformer des régions sous-développées de l'Allemagne et des Pays-Bas en zones industrielles. On pourrait en dire autant des effets sur les régions avoisinantes de la découverte de gaz naturel dans le Sud-ouest de la France ou de pétrole en Libye.

En plus des facteurs purement économiques qui attirent les industries vers les nouvelles régions, ces dernières offrent souvent des avantages spéciaux sous forme de politiques de

développement régional spéciales mises en vigueur par les gouvernements. L'exemple le plus frappant est sans doute le développement industriel du Sud de l'Italie. Nonobstant l'effet des nouvelles forces centrifuges, il y aura encore toujours une forte tentation pour divers secteurs industriels de construire les usines près des principaux centres de consommation. La région parisienne, le bassin du Bas-Rhin et le triangle Turin-Milan-Gênes sont et resteront encore longtemps les principales régions industrielles de la CEE.

Changements dans l'agriculture

Une transformation aussi profonde que celle de l'industrie, bien que très différente en ce qui concerne les motifs et les résultats, a eu lieu dans le secteur agricole. Principalement, l'agriculture a dû s'adapter aux nouveaux besoins d'une économie en pleine progression. Dans la CEE, cela signifie surtout la restructuration des unités de production, avec des formes d'exploitation moins nombreuses mais plus viables et une main-d'œuvre plus réduite mais mieux équipée. Grâce à cette évolution, le secteur agricole, bien que numériquement moins fort, a réussi à produire en plus grandes quantités les produits dont on a besoin.

Structures commerciales

Un domaine dans lequel on a pu constater les changements profonds de l'économie de la CEE est celui du commerce des marchandises. Le progrès extraordinaire réalisé dans l'abolition des barrières commerciales au sein de la CEE (qui devra être complètement terminée le 1^{er} juillet prochain pour les matières industrielles) a donné une impulsion fantastique au commerce intracommunautaire. En 1967, la valeur des échanges commerciaux entre les six pays a atteint le montant de 24.2 milliards de dollars des É.-U. Ce chiffre était trois fois et demie plus élevé que celui de 1958 (6.8 milliards de dollars) et, fait remarquable, l'augmentation dans le volume des échanges intracommunautaires était presque aussi considérable. Une telle expansion du mouvement des biens entre les Six est et reste l'objectif principal de la CEE et c'est en même temps une mesure de l'interprétation et de l'interdépendance

des six économies. Toutefois, on peut également la considérer comme le résultat du faible degré dans lequel on a réussi jusqu'ici à augmenter la mobilité des facteurs de production au sein de la CEE.

De toute façon, l'expansion rapide du commerce intracommunautaire a eu comme effet de faire paraître l'expansion sensible du commerce avec les autres pays assez modeste. Les exportations de la CEE à destination des pays tiers ont été évaluées à 31.6 milliards de dollars des É.-U. en 1967, soit presque le double du résultat enregistré en 1958. Les importations (c.a.f.) en provenance de pays tiers ont atteint un montant de 30.8 milliards de dollars en 1967, soit une augmentation de 90 p. 100 par rapport à 1958. Ces taux étaient pratiquement identiques à la croissance moyenne du commerce dans le bloc non communiste au cours de la même décennie. Dans le domaine des importations, il est intéressant de constater que jusqu'en 1967 elles ont augmenté à peu près de pair avec la croissance du revenu national.

Du côté des exportations, les plus grands gains furent réalisés dans l'expédition de machines et de matériel de transport, de produits chimiques et de biens manufacturés en général. Cela, bien sûr, est le reflet de la plus grande puissance industrielle de la CEE.

Les changements dans les groupes de produits importés par la CEE de pays non membres sont indiqués dans

le graphique III. Les importations de produits industriels finis et semi-finis se sont accrues rapidement et forment maintenant une part beaucoup plus importante des importations totales de la CEE. Cela provient en partie de l'augmentation rapide de la demande interne pour ces produits mais aussi des réductions douanières un peu plus sensibles établies pour ces catégories de produits.

Les changements qui ont lieu dans le genre de produits importés par la CEE ont également une influence sur le lieu d'origine de ces importations. En résumé, on peut dire que les achats effectués auprès de pays industrialisés ont augmenté plus vite que ceux faits auprès de pays producteurs de matières premières. Les importations en provenance de pays agricoles tropicaux ont surtout connu une expansion inférieure à la moyenne. Les importations en provenance du Canada sont analysées dans un autre article publié dans le présent numéro de *Commerce extérieur*. Dans ce domaine, on pourrait simplement dire qu'entre 1957-1958 et 1966-1967 la valeur c.a.f. des importations en provenance du Canada a augmenté de 52 p. 100. Cet accroissement était beaucoup plus faible que la moyenne pour les importations en provenance de tous les pays non membres. Par conséquent, la part canadienne du marché des importations de la CEE était plus petite en 1967 que dix ans plus tôt malgré une certaine reprise en 1964.

Votre auto plonge dans un canal?

COMMENT vous échapper de votre voiture si jamais elle plongeait dans un canal? Voilà un problème typiquement hollandais et les statistiques pour l'année 1966 indiquent que 75 personnes se sont noyées dans des automobiles de cette façon. Deux méthodes différentes ont été suggérées. Une d'entre elles a été mise au point par la Royal Netherlands Life Saving Society et elle a été recommandée par la Road Association. La voici:

1. Fermez toutes les fenêtres et laissez le temps à votre auto de se remplir d'eau et de s'enfoncer. Vous pouvez respirer tant qu'il y a de l'air sous la toiture.
2. Quand l'eau a cessé de monter, ouvrez la portière et nagez jusqu'à la surface.

La brigade d'incendie de la Haye a fait des expériences avec diverses automobiles et elle est arrivée à des conclu-

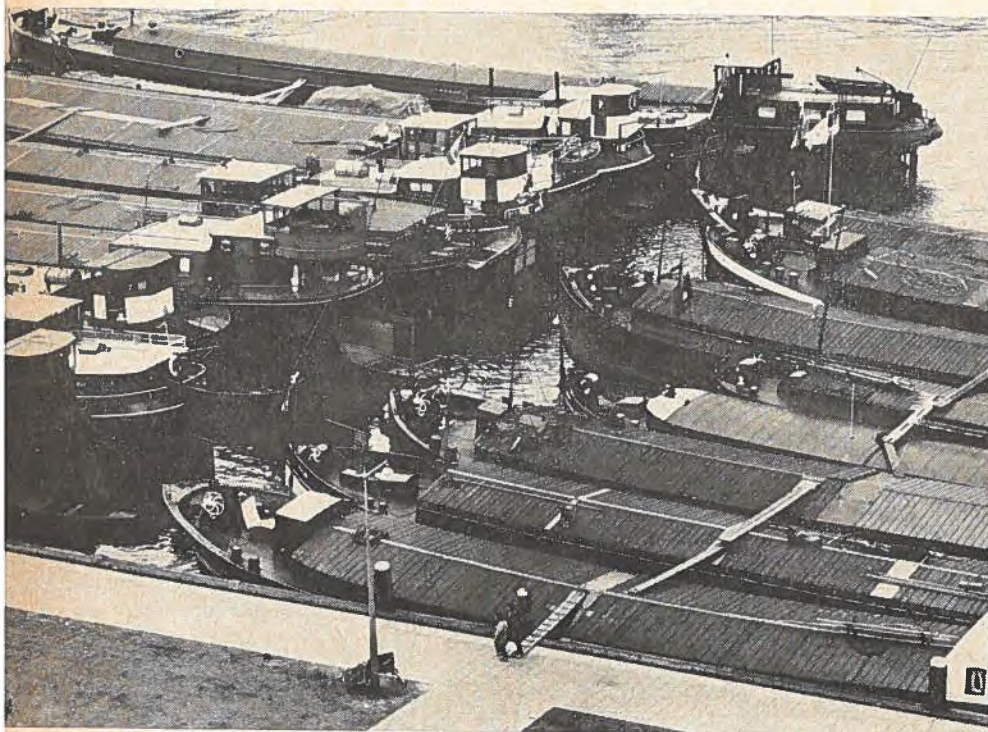
sions différentes. Elle souligne que les automobiles ne descendent pas horizontalement dans l'eau, mais qu'elles plongent en piquant du devant si le moteur est situé à l'avant et en piquant du derrière si le moteur est à l'arrière. La brigade d'incendie nous donne donc le conseil suivant:

1. Ne prêtez aucune attention au bruit de la voiture qui touche l'eau! Fermez toutes les fenêtres et les bouches de ventilation. Profitez du moment où l'auto flotte encore pour vaincre votre panique.
2. Ouvrez les fenêtres de côté, en même temps si possible. L'eau montera rapidement.
3. Lorsque l'eau atteint le rebord de la fenêtre, ouvrez la portière et sortez.

On projette maintenant de soumettre les deux méthodes à un organisme de recherches scientifiques sur la circulation. ●

La CEE en tant que marché

La Communauté européenne, dont la population est presque aussi importante que celle des États-Unis, a importé en 1967 des produits pour une valeur totale de 30 milliards de dollars.



Ces barges du Rhin transportent des importations d'outre-mer au cœur de la CEE.

Division de l'Europe, Direction générale des relations commerciales.

■ La Communauté économique européenne est une région qui jouit d'une expansion économique extrêmement rapide mais c'est également la plus grande entité commerçante du monde. Une population en constante croissance, une prospérité toujours plus grande, un niveau de vie et un pouvoir d'achat de plus en plus élevés, tout cela a contribué à former un marché qui présente de réelles perspectives pour les exportateurs

canadiens. L'Europe est non seulement un marché pour la vente de matières premières dont les industries en expansion ont besoin mais elle offre aussi aux exportateurs canadiens de produits manufacturés de très bonnes possibilités de s'implanter sur ce marché caractérisé par des tarifs bas. Cela ne signifie toutefois pas que la vente en Europe s'effectue toute seule. Dans un certain nombre de secteurs, comme l'automobile et

les textiles, les industries de la Communauté comptent parmi les plus modernes du monde entier. Il y a pourtant une vaste gamme d'activités industrielles qui ne disposent pas de l'équipement le plus moderne et les hommes d'affaires européens font de plus en plus souvent appel aux techniques nord-américaines pour moderniser les installations, l'équipement et les méthodes de production.

Tâches qu'il reste à accomplir

Bien que de grands progrès aient été accomplis dans la réorganisation des méthodes de production et de vente, les Européens ont encore un long chemin à parcourir avant de s'adapter complètement à un marché multinational. Des facteurs vitaux comme les routes, les chemins de fer et les transports fluviaux font l'objet d'études et des projets ambitieux pour le développement des réseaux actuels ou l'élaboration de nouveaux sont au stade des épreuves. La CEE est en train d'essayer de mettre sur pied une politique commune des transports qui présentera des avantages pour tous les pays membres et si les réalisations de ces dix dernières années constituent une indication valable, on peut s'attendre à d'importants changements.

Avec la disparition complète le 1^{er} juillet des dernières barrières tarifaires restantes entre les États membres, d'autres empêchements au commerce comme par exemple les procédures fiscales, les normes et les règlements de sécurité, les lois sur les aliments et drogues, etc., pourront présenter des difficultés accrues. L'objectif final d'un marché commun pour 1970 ne sera peut-être pas atteint si les États membres ne veulent pas abandonner une certaine partie de leur souveraineté nationale dans ces domaines.

Notes sur la CEE

(Les chiffres sont pour 1966 à moins d'indication contraire)

	France	Allemagne de l'Ouest	Italie	Belgique	Pays-Bas	Luxembourg	Canada (en comparaison)
Superficie.....	en milliers de km ²	249	301	31	34	2.6	9,976
Terres agricoles.....	en milliers de km ²	141	204	17	23	1.4	629
Population							
total.....	en millions	59.6	52.0	9.5	12.5	0.3	20.1
accroissement naturel, moyenne annuelle 1956-1966.....	p. 100	1.2	0.7	0.7	1.4	0.9	2.2
immigration/émigration nette, moyenne 1961-1966.....	en milliers	+284	-71	+26	+14	+2	+60
Produit national brut							
total, prix courants.....	en millions de \$É.-U.	101,870	61,490	18,190	20,770	550*	53,500
par tête, prix courants.....	\$É.-U.	2,060	1,180	1,910	1,670	1,700*	2,670
Consommation privée							
par tête, prix courants.....	\$É.-U.	1,310	750	1,240	960	1,030*	1,610
pourcentage du produit national brut.....	p. 100	63.7	63.1	64.9	57.8	60.5*	60.5
Emploi							
civil.....	en millions	19.5	18.7	3.6	4.4	0.1	7.2
agriculture, pourcentage du total.....	p. 100	17.6	24.9	6.0	8.5	12.9	9.0
industrie, pourcentage du total.....	p. 100	40.8	40.7	45.3	42.8	45.9	34.1
Importations							
total, c.a.f.....	en millions de \$É.-U.	11,884	8,571	7,171 (U.E.B.L.)	8,018	(Voir Belgique)	9,127**
pourcentage du produit national brut.....	p. 100	11.7	13.9	38.0 (U.E.B.L.)	38.6	(Voir Belgique)	17.1
augmentation du volume, moyenne annuelle 1961-1966.....	p. 100	11.9	9.8	11.4 (U.E.B.L.)	9.1	(Voir Belgique)	8.8
Importations en provenance du Canada							
f.o.b. 1967.....	en millions de \$Can.	81	141	101 (U.E.B.L.)	176	(Voir Belgique)	—
Exportations vers le Canada							
f.o.b. 1967.....	en millions de \$Can.	130	110	65 (U.E.B.L.)	65	(Voir Belgique)	—

*chiffres de 1963

**f.o.b.

Sources: L'Observateur de l'OCDE février 1968; BFS pour les exportations et les importations relatives au Canada.

Les pays sont encore différents

Malgré tout ce que l'on dit à propos du Marché commun, les Canadiens ne doivent pas oublier que les pays sont restés ce qu'ils étaient, qu'il y a par exemple une différence marquée entre les Hollandais et les Italiens et que leurs habitudes de vie et leurs goûts sont loin d'être semblables. L'Italie montre encore de maintes façons les caractéristiques individuelles des États qui se sont réunis il y a une centaine d'années pour former cette nation. La plus grande partie de l'industrie italienne se trouve encore toujours dans le nord bien que des efforts considérables aient été entrepris pour développer le sud, la Sicile et la Sardaigne. D'un pays à l'autre, les genres de logement varient grandement, avec tout ce que cela signifie en fait de différences dans le marché des matériaux de construction et celui des biens et services dont les propriétaires de maisons ont besoin. Les prix de vente pour un même article varient sensiblement d'un pays à l'autre de

la Communauté et cela surtout à cause de différences dans les taxes indirectes, les subventions et les marges bénéficiaires.

Un équipement moderne

Les exportateurs canadiens de machines et d'équipement doivent surtout s'attacher à démontrer les avantages de leurs produits sur les articles européens moins rentables. Dans de nombreux secteurs, le fabricant canadien trouvera un marché prometteur en Europe s'il a réussi à vendre avec succès ses produits sur le marché nord-méricain. Pour certains genres d'équipement, il sera possible de choisir une seule entreprise dans la Communauté qui fera office d'agent principal et pourra désigner des agents secondaires. Dans la plupart des cas pourtant, il faudra continuer à choisir un certain nombre de représentants dans les différents pays. Il est important d'évaluer soigneusement la région effective que dessert un représentant surtout lorsqu'il y a un service après-vente à assurer. Les

hommes d'affaires européens hésitent à acheter des produits étrangers à cause du manque de livraison rapide des pièces et d'un bon service technique disponible immédiatement. On ne pourra jamais assez insister sur ce point.

Lorsqu'il est assez difficile d'exporter des produits finis vers ce marché les exportateurs canadiens ne doivent pas sous-estimer le marché potentiel pour des pièces ou pour l'octroi de licences visant des procédés techniques.

De nombreuses statistiques sont disponibles grâce aux études de marché. L'examen du marché des produits de consommation a révélé qu'en France 48 p. 100 des familles interviewées possédaient une voiture au regard de 20 p. 100 en Italie. Bien que l'Italie soit le plus grand fabricant d'appareils ménagers de la CEE (lessiveuses automatiques, sècheuses, etc.), seulement 20 p. 100 des familles italiennes possédaient une machine à laver. Dans les six pays, le niveau de vie a connu une amélioration constante.

Les importations augmenteront

En 1967, le Marché commun a importé des biens pour une valeur de 30 milliards de dollars et ce chiffre ira en augmentant. La récente reprise des affaires dans plusieurs pays membres, surtout l'Allemagne occidentale, est une indication que les importations en provenance de pays tiers vont également augmenter. A moyenne échéance, il ne faut pas s'attendre à un changement dans la croissance du commerce qui a été une des caractéristiques de la Communauté depuis sa création en 1958. Le rythme de croissance n'a pourtant pas été le même dans tous les pays. Aussi bien en ce qui concerne les exportations que les importations, l'Italie et l'Allemagne ont accru leur commerce à un taux supérieur à la moyenne; pour les trois autres (en comptant la Belgique et le Luxembourg comme un seul pays), l'expansion a été plus lente au regard de la Communauté prise dans son ensemble. En 1966, l'Allemagne a elle seule absorbé 36 p. 100 des importations de la CEE en provenance de pays tiers. Logiquement, l'Allemagne a été le meilleur client du Canada avec des importations qui ont totalisé 177.9 millions de dollars en 1967.

IMPORTATIONS DE LA CEE EN PROVENANCE DE PAYS NON MEMBRES

Importations totales	1965 28,565 millions de dollars des É.-U.		1966 30,707 millions de dollars des É.-U.	
Par pays d'origine	Position	%	Position	%
États-Unis	1	19.6	1	19.6
Grande-Bretagne	2	9.1	2	9.1
Suède	3	4.6	3	4.5
États africains associés	5	4.0	4	4.3
Suisse	4	4.0	5	4.1
Libye	10	2.3	6	2.5
Autriche	6	2.5	7	2.3
U.R.S.S.	11	2.2	8	2.3
Argentine	7	2.4	9	2.3
Algérie	9	2.3	10	2.3
Koweït	8	2.4	11	2.1
Canada	13	2.1	12	2.1
Par produits	%		%	
Charbon, pétrole et dérivés	15.7		15.1	
Machines non électriques	6.8		7.0	
Métaux non ferreux et mi-ouvrés	5.6		6.6	
Fibres textiles brutes	5.0		5.1	
Fruits et produits fruitiers	4.7		4.6	
Céréales et produits connexes	4.3		4.4	
Minéraux métalliques et concentrés	4.5		4.0	
Bois et produits de bois	3.6		3.2	
Café, cacao, thé et épices	3.2		3.1	
Machines électriques	2.9		2.9	

Source: Tableaux analytiques de la CEE

La création de la Communauté économique européenne

Le 1^{er} juillet, les six États membres de la Communauté économique européenne ont atteint un des principaux objectifs fixés par le Traité de Rome en 1957. Ils ont achevé la formation d'une union douanière grâce à la mise en vigueur d'un tarif extérieur commun et à la suppression complète des droits de douane intérieurs. De plus, dans le domaine de l'agriculture où les tarifs n'étaient absolument pas les seuls moyens de protection, on a groupé sous une seule politique agricole commune,—basée sur des prix communs, des régimes d'importation et d'exportation communs et une intervention financière commune,—les principaux produits agricoles faisant l'objet d'échanges dans la Communauté. Un vaste marché de plus de 185 millions de personnes a ainsi été créé en un peu plus de dix ans.

**La CECA
fut la première**

A la fin de la Seconde Guerre mondiale, la nécessité d'une Europe unie devint de plus en plus évidente aux yeux des grands hommes d'État européens. L'apparition sur le continent européen d'idéologies économiques et politiques discordantes était une menace réelle et afin de maintenir des institutions et des gouvernements libres en Europe occidentale, il devint impératif de renforcer l'unité parmi les nations. La première mesure prise en ce sens fut la création en 1951 de la Communauté européenne du charbon et de l'acier formée de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et des pays du Benelux. On parvint ainsi à grouper sous un seul régime ces deux importants secteurs industriels et la CECA constitua un projet pilote très réaliste dans le domaine d'une intégration économique efficace. L'objectif de cette institution se limitait pourtant essentiellement au charbon et à l'acier et, dans une certaine mesure, on s'attachait autant au passé qu'à l'avenir. Une des principales préoccupations des personnes qui rédigèrent le Traité était d'assurer un contrôle international permanent sur l'industrie allemande du charbon et de l'acier et d'essayer de résoudre la dispute territoriale entre la France et l'Allemagne au sujet de la région de la Sarre. Grâce à une amélioration des relations franco-allemandes et à une plus grande stabilité en Europe, ces problèmes avaient perdu de leur importance lorsqu'en 1955 les Six commencèrent les négociations devant aboutir aux Traités de Rome.

Les Traités de Rome

Il s'agissait là d'une entreprise beaucoup plus audacieuse puisqu'elle portait sur toutes les activités économiques et commerciales et le but final que l'on s'était fixé était une union politique. Les Traités de Rome furent mis en pratique grâce à trois genres de mesures. On créa tout d'abord une union douanière entre les Six en fixant d'avance les différentes étapes de l'intégration. Une période de transition de douze ans avait été prévue mais elle a été réduite d'un an et demi. Pour l'Euratom, on créa du jour au lendemain, sans transition, un marché commun pour les matières et l'équipement nucléaires. Deuxièmement, les Traités de Rome établirent des lignes de conduite pour le développement de politiques communes en matière d'agriculture, de transports, de concurrence, de main-d'œuvre, de liberté d'établissement, d'harmonisation de la législation et des politiques économiques et ainsi de suite. De cette façon, les Traités donnaient la garantie que l'intégration irait au-delà de l'étape



La Communauté économique européenne a vu le jour le 25 mars 1957 lorsque le Traité de Rome a été signé dans la capitale italienne. Il fut ensuite ratifié par les Parlements nationaux de chacun des pays. Nous voyons ici, à table, les signataires pour les Six.

Perspectives

de l'union douanière pour aboutir à une véritable communauté économique. En fin de compte, les Traités ont créé un ensemble bien équilibré d'institutions devant mettre en vigueur l'union douanière et les politiques prévues.

Bien que l'union douanière des Six soit maintenant un fait accompli, il reste encore beaucoup à faire avant d'aboutir à la réalisation complète de la Communauté économique. La politique agricole commune a reçu une priorité absolue car c'est un élément essentiel dans le maintien de l'équilibre entre les secteurs agricole et industriel. La plupart des autres politiques en sont encore au stade préliminaire de la mise au point mais le processus d'intégration est maintenant définitivement lancé et atteindra d'ici quelques années la plupart des secteurs de l'activité économique.

Tout cela exerce une pression considérable sur les institutions de la Communauté. Bien que n'étant pas immunisées contre les vicissitudes politiques, dix ans d'expérience ont prouvé que, sauf une catastrophe politique, ces institutions sont viables et capables de résister sans dommages à des crises. Leur position a encore été récemment renforcée par la fusion des Exécutifs des trois Communautés européennes. Une rationalisation supplémentaire sera atteinte lorsqu'on aboutira à la fusion des trois Traités de base. Étant donné que les Traités de Rome sont d'une durée illimitée, il semble bien que l'avenir de la Communauté européenne soit assuré.

Il y a pourtant un aspect vital qui reste incertain: c'est l'expansion géographique de la Communauté. Les Traités de Rome ne sont pas des accords limitatifs en ce sens que d'autres nations européennes que les Six peuvent toujours adhérer à la Communauté ou s'y associer. Le but poursuivi n'était pas de créer une communauté fermée en Europe. Toutefois, les demandes d'adhésion, dont celle de la Grande-Bretagne est probablement la plus importante, n'ont pas encore été reçues favorablement jusqu'à présent. Pour qu'un nouveau partenaire puisse être accepté, il faut l'accord unanime de tous les États membres et cela n'a pas encore été obtenu.

Il ne fait pas de doute qu'il s'agit là d'une question qui aura encore de nombreuses prolongations. Il est également clair que dans le cas d'un élargissement des Communautés elles subiront de profonds changements et il se pourrait fort bien qu'elles deviennent un marché encore plus important pour les produits canadiens.

M. MICHEL DUPUY, *Chef adjoint de la Mission canadienne
auprès des Communautés européennes*

Les principales institutions de la Communauté

Le Marché commun, l'Euratom et la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) se partagent le même cadre institutionnel qui est composé de la Commission, du Conseil des ministres, du Parlement européen et de la Cour de justice.

La Commission—La Commission est l'organe moteur de la CEE. Elle supervise le fonctionnement quotidien des Communautés et elle exécute les politiques qui ont été approuvées par le Conseil des ministres. Le Secrétariat et un grand nombre de fonctionnaires sont chargés de la recherche, de la documentation et de l'administration. Bien que les politiques soient souvent décidées au niveau de la Commission, elles doivent recevoir l'approbation du Conseil. A l'heure actuelle, la Commission se compose de 14 membres: trois chacun pour l'Italie, l'Allemagne et la France, deux chacun pour la Belgique et les Pays-Bas et un pour le Luxembourg. Bien que les membres de la Commission soient désignés par les pays membres, ils ne les représentent pas directement mais s'occupent des intérêts de l'ensemble de la CEE. Les membres de la Commission représentent également la CEE à certaines négociations internationales comme le Kennedy Round.

Le Conseil des ministres—Le Conseil est la seule institution dont les membres représentent directement les intérêts des six gouvernements. Un gouvernement peut proposer des politiques pour la CEE par l'intermédiaire de son représentant au Conseil et c'est cette institution qui prend les décisions définitives. Pour toutes les décisions importantes, les ministres des Affaires étrangères sont ordinairement présents. La majorité qualifiée des voix était devenue une règle générale en janvier 1966 mais après un désaccord entre la France et les autres gouvernements des Six sur le financement des activités de la Communauté, on a décidé de rechercher l'unanimité pour toutes les questions pouvant présenter un intérêt vital pour un des États membres. Lorsque les votes ont lieu à la majorité qualifiée, qui est le principe de base des Traités de Rome, la France, l'Allemagne et l'Italie ont quatre voix chacune, la Belgique et les Pays-Bas deux chacun et le Luxembourg une. La majorité est fixée à douze voix indéterminées lorsque le Conseil statue sur une proposition de la Commission, et à douze voix exprimant la volonté d'au moins quatre pays membres dans les autres cas.

La détermination des politiques de la CEE dépend donc essentiellement d'un dialogue entre la Commission et le Conseil des ministres. Les deux autres institutions jouent un rôle dans l'examen de ces politiques.

Le Parlement européen—Le Parlement est une assemblée de 142 membres qui sont des délégués des parlements nationaux des États membres. Les Traités de Rome prévoient, à un stade ultérieur, l'élection des membres du Parlement européen au suffrage universel. Si une union politique plus grande s'établit entre les six pays membres, le Parlement va certainement devenir un organisme beaucoup plus important. A l'heure actuelle, il peut proposer des changements dans le budget de la Communauté et il

doit être consulté avant l'adoption de certaines décisions importantes relatives au Marché commun ou à l'Euratom. Le Parlement a le pouvoir de renverser la Commission par l'adoption d'une motion de censure à la majorité des deux tiers des voix exprimées.

La Cour de justice—La Cour de justice a le pouvoir de décider si les actes de la Commission, du Conseil des ministres, des gouvernements membres et d'autres organes de la Communauté sont compatibles avec les traités. Des actions en justice peuvent être introduites par tous les organismes susmentionnés ainsi que par des entreprises et des personnes privées. Les tribunaux des pays membres peuvent également rechercher les jugements de la Cour. Celle-ci est composée de sept juges, dont au moins un par pays membre, et les décisions sont prises par vote majoritaire. Étant donné que les arrêts de la Cour ont force de loi, il s'agit d'une institution très efficace.

La Banque européenne d'investissement—La Communauté a également créé en son sein un certain nombre d'institutions financières. Une de celles-ci est la Banque européenne d'investissement dans laquelle tous les membres de la Communauté ont une participation. La Banque a surtout pour objet de servir de complément aux structures bancaires des États membres et des pays associés. Son capital, d'un milliard de dollars des É.-U., est souscrit par tous les pays membres. La Banque accorde des prêts et participe parfois financièrement à des entreprises. Elle est chargée de participer à des projets de mise en valeur de régions moins développées, à des projets de modernisation d'entreprises dans le cas où ils ne peuvent pas être financés entièrement par d'autres moyens et, enfin, à des projets qui présentent un intérêt commun pour plusieurs États membres. A la fin de 1967, le total des investissements et des prêts accordés par la Banque s'élevait à 855 millions de dollars des É.-U. L'Italie est l'État membre qui, de loin, a attiré la plus grande partie des fonds de la Banque. Parmi les pays associés, les investissements de la Banque en Grèce dépassent le total des investissements dans tous les autres États associés réunis.

Le Fonds social européen—Une deuxième institution financière, le Fonds social européen, fut établie par le Traité de Rome afin de faciliter la mobilité géographique et professionnelle des travailleurs dans la CEE. Le Fonds est administré par la Commission, qui répond à des demandes des États membres.

Le Fonds de développement pour les pays et territoires d'outre-mer—En dernier lieu, le Fonds de développement résulte également du Traité de Rome et son administration a été confiée à la Commission. Les contributions sont versées par les États membres et cette institution est chargée de participer financièrement à tout programme de développement économique et social dans les pays et territoires d'outre-mer associés à la Communauté.

Organismes consultatifs—Il y a également plusieurs organismes consultatifs qui assistent le travail de la Commu-

nauté. Les deux principaux sont le Comité économique et social et le Comité consultatif. Les membres de ces comités représentent les intérêts des travailleurs, des consommateurs, des employeurs et d'autres organisations. Le Comité économique et social doit être consulté sur les questions importantes ayant trait au Marché commun et à l'Euratom et le Comité consultatif exerce la même fonction pour la

Communauté européenne du charbon et de l'acier. Il y a en plus de cela un certain nombre d'institutions spécialisées qui conseillent les Communautés sur des questions économiques, scientifiques, ouvrières et de transport.

—M. J. K. B. KINSMAN, *Troisième secrétaire de la Mission canadienne auprès des Communautés européennes*

Au centre de la photo apparaît l'édifice Berlaymont à Bruxelles, qui logera la Commission chargée du bon fonctionnement des trois communautés: le Marché commun, Euratom et la Communauté charbon acier. Un secrétariat exécutif accomplit le travail.



Glossaire des termes utilisés dans le Traité de la CEE

Membre à part entière

L'article 237 du Traité de Rome stipule que «tout État européen peut demander à devenir membre de la Communauté». La Grande-Bretagne, le Danemark, la Norvège et l'Irlande ont demandé leur admission à part entière.

Membre associé

L'article 238 stipule que «la Communauté peut conclure avec un État tiers... des accords créant une association». La Grèce et la Turquie sont déjà associées en vertu de ces dispositions. C'est également aux termes de cet article que les pays européens neutres, la Suisse, la Suède, l'Autriche et l'Espagne, ont présenté une demande à la CEE.

Tarif extérieur commun

Le TEC est le tarif douanier qui sera appliqué uniformément par les Six après le 1^{er} juillet 1968, dans le cas des importations en provenance de tous les pays non membres de la CEE.

Les termes ci-après sont utilisés à propos de l'application des règlements de la CEE en vertu de la Politique agricole commune.

Prix indicatif

Il s'agit du prix local de soutien établi pour orienter la production et en fonction duquel les mesures de soutien sont déterminées. Il est établi pour le principal secteur déficitaire.

Prélèvements

Les prélèvements remplacent les droits pour certains produits agricoles et sont fondés sur la différence entre le prix du marché mondial (c.a.f. Europe) et le prix de la CEE (fixé par le Conseil).

Ristournes à l'exportation

La plupart des règlements de la Politique agricole commune prévoient des versements à l'exportation pour permettre aux producteurs de la CEE de soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux.

Dispositions de sauvegarde

Au cas où les marchés de la CEE seraient compromis par les importations, les dispositions de sauvegarde permettent certaines mesures de protection, sous réserve de l'approbation et d'un dispositif d'appel dans le cadre de la Communauté.

Unité de compte

On désigne sous ce vocable la devise utilisée dans la CEE pour les droits de douane exprimés en montants donnés (par opposition à *ad valorem*). Une unité de compte vaut un dollar des États-Unis.

La politique agricole commune

Voici une explication de la politique agricole assez complexe de la CEE telle qu'elle a été établie à travers de nombreuses difficultés et des éclaircissements à propos des règlements régissant la vente des produits agricoles au sein de la CEE.

M^{lle} V. F. WIGHTMAN, *Deuxième secrétaire de la Mission canadienne auprès des Communautés européennes.*

■ Au cours des dix années pendant lesquelles les pays de la CEE ont progressé vers un marché commun, le secteur de l'agriculture a été celui où les négociations ont été les plus ardues. A trois reprises, les problèmes agricoles ont donné naissance à des crises dans les pourparlers et au milieu de 1965 tout progrès dans la Communauté et dans les négociations commerciales du GATT a été arrêté pendant plusieurs mois jusqu'au moment où les pays membres ont pu régler la question du financement de la politique agricole commune et les difficultés connexes. En fin de compte, tous ces problèmes ont pu être résolus et une politique agricole commune pour les principaux produits agricoles entrera vraisemblablement en vigueur le 1^{er} juillet en même temps que l'union douanière. Il a été nécessaire de s'occuper parallèlement du secteur agricole et du secteur industriel à cause des intérêts commerciaux différents des pays membres.

Le développement de la politique agricole commune n'a pas été aussi simple ou automatique que l'instauration du tarif extérieur commun car il s'agissait d'un plan beaucoup plus ambitieux. Il ne pouvait être question de simplement supprimer les barrières douanières étant donné les degrés de productivité différents d'un pays à l'autre dans la communauté et l'ampleur et la variété des programmes d'aide gouvernementale à la fin des années 1950. En fait, le Titre II du Traité de Rome de 1957 reconnaissait la position spéciale de l'agriculture et indiquait la nécessité de créer une politique agricole commune ayant tout d'abord comme objectif d'assurer le bien-être du secteur agricole (accrois-



Cet ouvrier agricole belge récolte des haricots. Les règlements de la PAC qui gouverne la vente des fruits et légumes ont été adoptés par la CEE en 1962.

sement de la productivité, assurance d'un niveau de vie équitable à la population agricole et stabilisation des marchés) puis celui du consommateur grâce à la régularité de l'approvisionnement et à des prix raisonnables.

Le Traité de Rome prévoyait l'organisation d'une conférence agricole des pays membres et celle-ci eut lieu en 1958 à Stresa. On y jeta les bases de la politique agricole commune telle qu'elle est connue maintenant. Ensuite, au cours des années, le Conseil des ministres de la CEE, agissant sur l'avis de la Commission, a adopté un ensemble très complexe de règlements qui régissent la vente au sein de la Communauté et le commerce avec les pays tiers.

Le premier grand point fut marqué à la fin de 1962 avec l'adoption des règlements ayant trait aux céréales, à la viande de porc, aux œufs et à la volaille, aux fruits et légumes et au vin. D'autres règlements ont suivi pour les produits laitiers, le bœuf et le veau, le riz, les graines oléagineuses et le sucre. A ce stade-là, on avait approuvé des mesures générales couvrant environ 90 p. 100 de la production agricole de la Communauté mais les ministres de la CEE devaient encore élaborer des prix de soutien communs et essayer de mettre au point une politique de financement des opérations de soutien. Le dernier obstacle, qui a été surmonté temporairement à la fin du mois de mai, était le prix du lait dans la Communauté lequel, comme dans tous les pays tempérés, a des répercussions politiques importantes. Les accords pour le tabac, le poisson, les produits horticoles, le houblon et le vin ne sont pas encore conclus.

Malgré l'exode constant de la main-d'œuvre vers le secteur industriel et les services, l'agriculture continue à jouer un rôle important dans l'économie de la CEE. Ce domaine d'activité intervient pour une moyenne de 7 p. 100 dans le produit national brut et emploie 15 p. 100 de la population active alors que de nombreuses autres personnes travaillant dans le secteur du commerce et de la transformation dépendent également directement de l'agriculture.

La Communauté se suffit amplement à elle-même en matière de produits agricoles; même en tenant compte des variations cycliques, elle

est généralement une exportatrice nette de blé, de produits laitiers, de sucre et de légumes. Les seuls secteurs déficitaires notables sont ceux des céréales secondaires, du bœuf et des graines oléagineuses. Une quantité considérable de produits entrent et sortent pourtant de la Communauté en fonction de certaines qualités et de leur utilisation finale. En guise d'exemple nous pouvons citer les importations de blé dur et durum par opposition aux exportations de blé tendre. D'une façon générale, les produits agricoles (y compris les tropicaux) représentent environ 17 p. 100 des importations de la CEE et 10 p. 100 des exportations. Pour les Pays-Bas, l'Italie et la France, le chiffre des exportations est considérablement plus élevé. La CEE est le plus grand importateur mondial de produits agricoles et l'évolution des accords de vente résultant de la politique agricole commune est suivie de près par des pays comme le Canada qui ont des intérêts majeurs dans le commerce mondial des produits agricoles.

Les trois grands objectifs

La politique agricole commune a trois grands objectifs: a) la libre circulation des marchandises au sein de la Communauté; b) un nivellement des prix agricoles et un système de soutien des prix financé par la Communauté; c) une politique commune du commerce extérieur. Pour le commerce au sein de la Communauté, les règlements adoptés par les ministres de la CEE prévoyaient un certain nombre de mesures transitoires devant avoir pour effet d'intégrer graduellement les marchés des Six de même qu'une réduction progressive des prélèvements intracommunautaires utilisés pour amortir les effets d'un commerce plus ouvert. A partir du 1^{er} juillet, le commerce des produits agricoles au sein de la CEE s'effectuera suivant les conditions courantes du marché intérieur. Tous les empêchements antérieurs au commerce intracommunautaire tels que les tarifs, les prélèvements, les restrictions quantitatives etc. auront disparu. Certains aspects régulateurs comme les règlements d'hygiène relatifs aux plantes et aux animaux, la taxation et des problèmes connexes doivent encore être résolus sur une base communautaire mais des progrès con-

sidérables ont été enregistrés dans ce domaine. En guise de conclusion, on peut donc dire qu'on a réussi à créer en Europe occidentale un marché intégré des produits agricoles qui pourvoit aux besoins de 186 millions de consommateurs.

Organisation du marché

Le marché repose essentiellement sur les prix. En d'autres mots, les producteurs doivent essayer de retirer des bénéfices d'un marché fonctionnant à l'échelle de la Communauté plutôt que de compter sur des prix garantis, des achats par l'État ou des subventions. Toutefois, dans un certain nombre de circonstances, les mécanismes du marché sont renforcés par des prix de soutien. Dans le commerce avec les pays tiers, un prélèvement a remplacé d'autres formes de protection et sert à compenser la différence entre les prix de la Communauté et ceux de l'extérieur. Le produit de ces prélèvements sert également au soutien du marché intérieur et aux subventions à l'exportation. Ce système pourvoit à une grande partie des frais mais les pays membres doivent encore combler le déficit.

Chaque année, le Conseil des ministres fixe un prix indicatif (pour les grandes cultures ou pour le lait) ou un prix d'intervention (pour le bœuf et le veau). Ce prix indicatif est celui que l'ensemble de la Communauté devrait atteindre. Le cas du règlement concernant les céréales est un bon exemple car il fut le premier à être adopté et servit ensuite de base aux autres procédures de réglementation. Le prix indicatif pour le blé est fixé sur la base d'un prix de gros en fonction de la principale région déficitaire à Duisburg (Allemagne). Le prix de soutien effectif auquel les institutions gouvernementales achèteront le blé afin de soutenir le marché est, en moyenne, de 7 p. 100 inférieur et constitue le prix le plus bas du marché. Afin d'être efficace, ce prix de soutien doit être appliqué aux divers centres d'écoulement (38 au total) en tenant compte des frais de transport à Duisburg.

Ce procédé de vente est rendu possible et est financé par un prélèvement variable à l'importation qui compense automatiquement la différence entre les prix de la CEE et ceux de l'extérieur. Le prélèvement, qui est

sujet à des modifications journalières, est la différence entre le prix c.a.f. le plus bas du produit étranger et le prix de seuil de la Communauté. Ce dernier est le prix au quai calculé d'après le prix indicatif de la Communauté, — par exemple pour le blé, le prix à Duisburg moins les frais de manutention et de transport au port. Il est de 7 p. 100 supérieur au prix de soutien et constitue en fait la préférence de la Communauté pour ses propres producteurs.

Un remboursement à l'exportation permet aux produits de la Communauté dont le prix est élevé d'être écoulés sur les marchés mondiaux. Au début, ce remboursement était équivalent au prélèvement à l'importation mais maintenant, on le fixe à un niveau tel qu'il rende les exportations possibles.

Certaines variations existent

Les mêmes lignes générales se retrouvent dans l'organisation du marché d'autres produits mais avec certaines variations qui dépendent des caractéristiques et exigences de ce marché. Pour des « produits traités » comme le porc, la volaille et les œufs, il n'y a pas de prix indicatif communautaire, mais le marché est protégé par un prix minimum à l'importation qui tient compte des différences entre les prix mondiaux et ceux de la Communauté pour l'alimentation et offre une préférence de 7 p. 100 aux producteurs de la Communauté. Un prélèvement de base à l'importation est fixé tous les trois mois et un prélèvement supplémentaire est exigé pour les approvisionnements offerts à un prix inférieur au prix minimum. Ce dernier prélèvement a été largement utilisé dans le secteur de l'aviculture. Pour le bœuf et le veau, il y a un prix d'intervention lequel, après ajustement aux conditions existantes à un point d'entrée, correspond au prix minimum à l'importation. Un prélèvement peut être effectué afin de garantir que ce prix minimum soit au même niveau que les prix en vigueur à l'intérieur du territoire des Six. On pourra également prendre des mesures de soutien du marché.

Pour le secteur des produits laitiers, il y a un prix indicatif pour le lait et des prix de seuil pour une vaste gamme de produits laitiers qui reçoivent également l'appui d'un système

de prélèvements à l'importation comme dans le cas des céréales. En plus, il y a des mesures de soutien pour le beurre, des subventions pour le lait écrémé et les poudres pour nourriture d'animaux et des allocations pour certains genres de fromage (y compris le fromage cheddar) et pour le lait écrémé transformé en caséine.

Le secteur des corps gras est quelque peu différent car la CEE ne produit que 5 à 10 p. 100 de ses besoins (autres que l'huile d'olive qui fait l'objet d'ententes distinctes). La production de la Communauté (qui consiste surtout en graines de colza et de tournesol) est protégée par un paiement d'appoint au moment de la préparation, lequel représente la différence entre le prix indicatif de la Communauté et les prix mondiaux. Le système communautaire pour le sucre, qui entre en vigueur au mois de juillet, comprend un prix indicatif pour le sucre raffiné et des prix de soutien et de seuil. Le règlement relatif au sucre est le premier à introduire une limitation sur la quantité produite qui recevra une aide et comprend des contingents pour les pays membres et pour les raffineries de sucre. Les premiers arrangements de vente pour les fruits et légumes se limitaient à une protection au moyen de tarifs et de normes de qualité. Pour les importations en provenance de pays non membres, un prix de référence est appliqué, lequel agit comme prix minimum à l'importation en dessous duquel on s'expose à un prélèvement. Des mesures de soutien sont autorisées pour certains fruits et légumes.

Tout ce qui précède montre bien que l'on fait appel aux mêmes procédés pour l'établissement de tous les arrangements de vente. En résumé, on peut dire qu'il y a un prix indicatif renforcé par un prix minimum à l'importation ou par un prix de seuil pratiquement identique, ensuite, il y a un prélèvement et une ristourne à l'exportation. Toutes ces mesures peuvent encore être renforcées par des achats intérieurs de soutien. Les revenus provenant des prélèvements sont utilisés pour couvrir en partie les frais provenant des subventions à l'exportation et des opérations intérieures de soutien. (L'aspect financier de la politique agricole commune est analysé dans l'article se trouvant à la page 18).

Malgré les vicissitudes de la période de formation, la politique agricole commune a donné les preuves qu'elle est adaptable et qu'elle peut subvenir aux besoins immédiats de la CEE. Il faut toutefois noter que la plupart des mesures prises avaient surtout trait aux mécanismes de la commercialisation et du soutien des prix. On se rend de plus en plus compte des problèmes à longue échéance que la Communauté doit résoudre et parmi ceux-ci nous pouvons citer: un ajustement de la production à la demande et surtout une solution au problème de la surproduction de produits laitiers et de blé (face à l'insuffisance de la production de céréales fourragères); le problème des revenus agricoles; la nécessité d'augmenter la productivité agricole et d'améliorer les structures d'exploitation et de vente; le coût du soutien du secteur agricole. Un accroissement de la productivité signifie évidemment une hausse de la production et la Communauté pourra être amenée à prendre en considération l'interdépendance des prix afin de pouvoir modifier au besoin le plan d'ensemble de la production agricole. D'autre part, on s'accorde de plus en plus à reconnaître que des mesures visant les prix ne pourront à elles seules résoudre les problèmes du secteur agricole et qu'il faudra absolument intensifier la modernisation et l'intégration de ce domaine d'activité si l'on veut obtenir des bénéfices plus ou moins semblables à ceux donnés par le secteur de l'industrie et des services.

La formation et le fonctionnement de la politique agricole commune visaient à atteindre les objectifs internes de la Communauté en matière d'agriculture. Cette politique admettait l'existence de mesures de soutien très développées et la mise en application de politiques protectionnistes de la part des États membres. En l'appliquant, la Communauté a introduit un certain nombre de techniques comme les paiements compensatoires et les subventions à l'exportation qui ont pour résultat de réduire l'accès aux marchés intérieurs et de diriger la production excédentaire vers les marchés internationaux. Ces techniques intéressent au plus haut point tous les pays, y compris le Canada, qui ont des intérêts majeurs dans le commerce mondial des produits agricoles.

Le financement de la politique agricole commune

Les subventions à l'exportation, le soutien des prix agricoles ainsi que, dans une large mesure, l'amélioration des structures sont la responsabilité financière de l'ensemble de la Communauté. L'auteur explique ici la provenance des capitaux.

M. G. F. MINTENKO,

Conseiller de la Mission canadienne auprès de la CEE.

■ Ceux qui ont lu l'article précédent sur la Politique agricole commune de la Communauté auront remarqué les implications financières évidentes et considérables de cette politique. Le Conseil des ministres s'en est rendu compte au début de 1962 lorsqu'il a établi le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole.

Le Fonds comprend deux sections. La Section de garantie rembourse aux pays membres de la Communauté les frais de soutien des prix des produits agricoles aux niveaux d'intervention et accorde des ristournes ou des subventions à l'exportation de produits agricoles à l'extérieur de la Communauté. La Section d'orientation fournit des fonds pour des projets approuvés d'amélioration des structures tels des plans de drainage, des programmes de consolidation des terrains etc.

Activité de la Section de garantie—Jusqu'ici, les dépenses de la Section de garantie ont été beaucoup plus considérables que celles de la Section d'orientation et elles ont augmenté très rapidement. Cela est dû au fait qu'au cours des années les produits agricoles faisant l'objet d'un règlement commun, et par conséquent du Fonds européen, ont augmenté. En 1962, des règlements ont été établis pour les céréales, la viande de porc, la volaille, les œufs, les fruits et légumes et le vin. Le bœuf et le veau, les produits laitiers et le riz y ont été ajoutés en 1963, et en 1966, ce fut le tour des huiles végétales et du sucre.

La proportion des dépenses de soutien des prix et de subventions à l'exportation dont le Fonds rembourse les gouvernements nationaux est passée progressivement de un sixième en 1962-1963 à 100 p. 100 aujourd'hui. L'extension de l'activité du Fonds a aussi modifié le régime de distribution des fonds aux États membres. La décomposition du pourcentage illustre bien cet état de choses (voir les tableaux I et II).

En raison de ses importantes exportations de céréales, la France a été de loin la plus grande bénéficiaire pendant les premières années d'existence du Fonds. Cette situation a changé lorsque des produits supplémentaires sont entrés dans la compétence du Fonds.

Rôle de la Section d'orientation—Les débours de la Section d'orientation (ou Section des structures) ont été considérablement moindres que ceux de la Section de garantie. L'Italie et l'Allemagne sont les pays qui ont le plus profité de l'appui du Fonds pour les programmes d'amélioration des structures, comme l'indique la répartition du pourcentage des engagements (voir les tableaux III et IV).

Provenance des capitaux du Fonds—Les deux sections du Fonds obtiennent leurs capitaux de façons différentes. La Section de garantie a deux sources de fonds. La première provient de 90 p. 100 des impositions à l'importation perçues par les pays

membres sur les produits agricoles venant de l'extérieur de la Communauté, ce qui compte généralement pour environ la moitié du budget annuel. Le reste vient directement des États membres dans les proportions établies par le Conseil des ministres, soit 31.2 p. 100 pour l'Allemagne, 32 p. 100 pour la France, 32 p. 100 pour l'Italie, 20.3 p. 100 pour les Pays-Bas, 8.2 p. 100 pour la Belgique et 8.1 p. 100 pour le Luxembourg 0.2 p. 100.

La Section d'orientation est intégralement financée par les pays membres suivant les proportions précitées. Celles-ci demeurent valides jusqu'à la fin de 1969 (c'est-à-dire pendant toute la période de transition). Les modalités de financement du Fonds seront ensuite décidées par le Conseil des ministres.

Bénéficiaires et souscripteurs—Même si bien entendu la Communauté ne favorise pas consciemment l'agriculture de certains pays membres au détriment des autres, en raison des différences dans la composition et la quantité de la production agricole il est inévitable que certains pays profitent du Fonds plus que d'autres. En comparant les débours et les encaissements, on constate que la France a été le principal bénéficiaire net et l'Allemagne le principal souscripteur. Les Pays-Bas ont été des bénéficiaires nets et la Belgique et le Luxembourg des souscripteurs nets.

Au cours des premières années, l'Italie a été un souscripteur net à la

Section de garantie du Fonds, mais aujourd'hui, ses exportations croissantes d'huile d'olive et de fruits et légumes en font un bénéficiaire net.

La politique pour l'avenir—Les dépenses de la Section de garantie ont montré une tendance marquée à la hausse, surtout pendant les dernières années (voir le Tableau I). Officieusement, on prévoit que les débours passeront de 1.4 milliard de dollars É.-U.

en 1967-1968 à 1.9 milliard en 1968-1969. Les dépenses pour l'amélioration des structures effectuées par la Section d'orientation ont aussi connu un accroissement, mais moins prononcé.

D'aucuns au sein de la Communauté considèrent que le coût de la Politique agricole commune n'est pas excessif au regard du PNB de la Communauté ou de la situation économique améliorée des producteurs

de la Communauté. D'autres sont inquiets de l'accroissement rapide des débours de la Section de garantie et prévoient que la Communauté devra peut-être bientôt s'attacher davantage aux programmes de réforme des structures qu'au soutien des prix. Le dialogue entre ces deux groupes n'en est encore qu'à ses débuts. Les résultats, sous le rapport de la politique agricole, ne commenceront vraisemblablement à se faire sentir que plus tard.



TABLEAU I
DÉBOURS DE LA SECTION DE GARANTIE

Période	Ristourne aux exportations	Soutien du marché (en millions de dollars É.-U.)	Total
1962-1963	22	7	29
1963-1964	42	9	51
1964-1965	141	22	163
1965-1966	192	44	236
1966-1967	225	142	367
1967-1968*	750	550	1,300
	à	à	à
	850	650	1,500

*Estimations

TABLEAU II
CHANGEMENTS DANS LES PROPORTIONS DES DÉBOURS DU FONDS DE GARANTIE

Période	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Luxembourg
	(pourcentage)					
1962-1963	6.2	85.2	4.5	3.0	1.1	0.01
1963-1964	5.2	89.6	1.4	3.0	0.8	0.01
1964-1965	5.5	74.9	3.2	15.2	1.2	0.01
1965-1966	6.8	60.0	2.0	26.9	4.4	0.01
1966-1967	7.4	41.6	26.0	20.2	4.8	0.03
1967-1968*	10	40	22	15	6	0.05
	à	à	à	à	à	
	13	43	25	17	8	

*Estimations

TABLEAU III

Engagements de la Section d'orientation

Période	Fonds légalement disponibles (en millions de dollars É.-U.)	Engagements (en millions de dollars É.-U.)
1962-1963	9.06	9.06
1963-1964	16.62	17.14
1964-1965	54.3	41.5
1965-1966	80.0	25.2
1966-1967	149.0	n.a.d.
1967-1968	285.0	n.a.d.

TABLEAU IV

Affectations des engagements de la Section d'orientation

Période	Italie	Allemagne	France	Pays-Bas	Belgique	Luxembourg
	(pourcentage)					
1962-1963	33.9	28.1	21.6	8.6	7.8	—
1963-1964	34.2	29.	21.6	9.2	4.4	1.6
1964-1965	33.1	27.9	21.4	7.6	7.9	2.1
1965-1966	33.5	27.5	21	7.5	7.5	0.6
	à	à	à	à	à	
	34	28	21.5	8	8	

Les Accords d'Association

En vertu de l'article 238 du Traité de Rome, la Communauté peut conclure avec des pays tiers des accords d'association. Depuis la création du Marché Commun, deux pays—la Grèce et la Turquie—ont conclu de tels accords avec les Six.

YVON JAURON, *Premier Secrétaire,
Mission du Canada auprès des Communautés Européennes.*

La Grèce

L'accord d'association conclu entre la Grèce et la Communauté est entré en vigueur le 1^{er} novembre 1962. Cet accord prévoit, au cours d'une période transitoire de 12 ans (pouvant aller jusqu'à 22 ans dans le cas de certaines exportations grecques), l'élimination progressive des droits de douane et des restrictions quantitatives entre la Grèce et la Communauté et l'adoption par la Grèce du tarif extérieur commun (TEC). Il convient d'assurer, durant la période de transition, la libre circulation des personnes, des capitaux et des services et l'harmonisation des politiques commerciales et agricoles. Au terme de cette période, les Parties contractantes doivent examiner la possibilité d'une adhésion de la Grèce à la Communauté. Enfin, en vertu de l'accord signé en 1961, la Communauté accorde à la Grèce des prêts s'élevant à 125 millions de dollars pour une période de cinq ans pour le développement accéléré de son économie. Au milieu de l'année 1967, la Grèce avait reçu des prêts pour un montant de 70 millions de dollars.

A la suite des événements intervenus en Grèce en avril 1967 la Communauté, estimant que les conditions d'un bon fonctionnement de l'accord d'association n'étaient plus réunies, a décidé de limiter la portée de l'accord aux engagements déjà conclus. Si l'accord d'association avec la Grèce demeure toujours en vigueur, les négociations visant à l'harmonisation des politiques agricoles ont été suspendues et le protocole financier, qui venait à échéance le 30 octobre dernier, n'a pas été renouvelé. Cette dernière mesure a eu pour effet de geler une somme de 55 millions de dollars non

allouée à la Grèce au titre du protocole financier.

Conformément à l'accord d'association, les Six ont aboli, le 1^{er} janvier de cette année, leurs droits de douane sur les importations grecques de tabac brut et de déchets de tabac et la Grèce a appliqué aux importations de ces produits en provenance des pays tiers les droits inscrits au TEC. Cette mesure, de caractère commercial, est importante puisque les exportations de tabac brut représentent 35 p. 100 des ventes de la Grèce à la Communauté.

La Turquie

L'accord associant la Turquie à la CEE est entré en vigueur le 1^{er} décembre 1964. En vertu de cet accord, une union économique entre les Six et la Turquie doit être réalisée en trois phases: une première phase préparatoire de cinq ans (pouvant se prolonger jusqu'à neuf ans), suivie d'une phase transitoire de 12 ans au terme de laquelle l'union douanière est réalisée et enfin, une phase définitive dont les modalités restent à définir devant mener à l'adhésion de la Turquie à la CEE. Au terme de ces trois étapes, l'économie turque doit avoir atteint un niveau de développement économique lui permettant de devenir membre de la Communauté. Au cours de la phase préparatoire, la Communauté contribue au développement de l'économie turque en lui accordant des contingents à droits nuls pour les tabacs, les raisins, les figues et les noix dont les exportations représentent 40 p. 100 du commerce extérieur de la Turquie. En outre, la Communauté, par l'entremise de la Banque Européenne d'Investissement, consent à la Turquie des prêts s'élevant à 175 mil-

lions de dollars au titre de financement de projets de développement. Trois ans après l'entrée en vigueur de l'accord, des prêts au montant de 103 millions de dollars ont été approuvés.

Le Conseil d'Association CEE-Turquie doit déterminer cet automne si la période préparatoire doit être prolongée ou si, compte tenu de la situation économique de la Turquie, le passage à la période transitoire peut s'effectuer en décembre 1969.

Les demandes d'association

Plusieurs pays ont exprimé, au cours des récentes années, leur désir de s'associer sous une forme ou une autre à la Communauté Économique Européenne.

Israël

La Communauté a déjà conclu avec Israël, en mai 1964, un accord commercial. A l'automne 1966, Israël demandait l'ouverture de négociations en vue d'une association avec la Communauté. Quelques mois plus tard, la Commission soumettait un rapport au Conseil dans lequel elle exprimait un avis favorable à l'association d'Israël à la Communauté. En raison des événements politiques survenus au Moyen-Orient depuis juin dernier, les négociations avec Israël sur les modalités d'un accord (préférentiel ou d'association) n'ont guère progressé. En outre, la commercialisation de certains produits d'Israël sur les marchés de la Communauté, comme les agrumes, doit, selon certains pays membres, trouver une solution d'ensemble dans le cadre du bassin méditerranéen.

Les Pays du Maghreb

Au moment de la signature du Traité de Rome, la Tunisie et le Maroc, qui venaient d'accéder à l'indé-

pendance, continuèrent à bénéficier d'un accès préférentiel sur le marché français, en vertu d'un protocole annexé au Traité. Les exportations de la Tunisie et du Maroc vers les autres pays membres de la Communauté restaient sujettes au régime de droit commun.

Sur la base d'un premier mandat partiel adopté par le Conseil en juin 1965, des négociations se sont ouvertes à Bruxelles en vue de la conclusion d'un accord conforme aux termes de la Déclaration d'intention annexée au Traité. Il est apparu que les négociations ne pouvaient utilement se poursuivre sans de nouvelles directives du Conseil.

La Commission recevait du Conseil l'automne dernier un nouveau mandat permettant la reprise des négociations. Il semble que celles-ci s'achèment vers la conclusion d'un accord préférentiel de portée limitée en attendant que la Communauté procède à un examen d'ensemble sur les conditions d'accès au marché communautaire de certains produits agricoles (fruits et légumes, huile d'olive, etc.) exportés tant par la Tunisie et le Maroc que par d'autres pays méditerranéens, avec lesquels elle envisage des relations commerciales particulières.

A la date de l'entrée en vigueur du Traité de Rome, l'Algérie faisait partie de la République française. Avec l'accession à l'indépendance, le régime communautaire a été partiellement maintenu au bénéfice de l'Algérie. En France, les produits algériens bénéficient en général de la franchise douanière à l'exception des vins frappés des droits s'élevant à $\frac{1}{8}$ du tarif extérieur commun. Les autres pays membres de la Communauté depuis 1966 appliquent aux produits algériens des traitements tarifaires et contingentaires différents.

L'élaboration d'un mandat pour l'ouverture de négociations avec l'Algérie étant en cours d'examen, la Commission vient de soumettre aux pays membres des propositions concernant le régime auquel pourraient être soumises les importations de produits algériens après le 1^{er} juillet de cette année, date de l'entrée en vigueur de l'union douanière. Les produits algériens, dont la France absorbe 80 p. 100 des ventes à la Communauté, continueraient à bénéficier sur le marché français de conditions

d'accès privilégiées. Les solutions préconisées par la Commission concernant d'une part les produits agricoles, autres que les vins (les agrumes, dattes, tomates, etc.); elle propose que les cinq autres états membres réduisent de 50 p. 100 les droits inscrits au TEC pour ces produits. En ce qui concerne les vins, l'Allemagne et les pays du Benelux (l'Italie n'important pas de vins d'Algérie) réduiraient les droits prévus au TEC de moitié, jusqu'à concurrence, dans le cas de l'Allemagne, d'un contingent tarifaire de 113,000 HL. Les vins algériens seraient vendus dans le Benelux sans restrictions quantitatives.

L'Espagne

Dès février 1962, le Gouvernement espagnol faisait connaître son désir de voir s'ouvrir des négociations en vue de définir les modalités des relations futures entre l'Espagne et la Communauté. Deux ans plus tard, il renouvelait sa demande pour l'ouverture de pourparlers. Des discussions préliminaires avaient lieu en novembre 1964 et en juin 1966. En avril 1967, le Conseil des Ministres convenait d'ouvrir des négociations avec l'Espagne sur la base d'un accord commercial préférentiel en deux temps. Cet accord, cependant, ne devait pas comprendre de dispositions prévoyant le passage automatique de la première à la deuxième phase, toute deux prévues pour une durée de six ans.

Conformément au mandat reçu par la Commission, des sessions de négociations ont eu lieu à Bruxelles au cours des récents mois. La Commission doit maintenant faire rapport au Conseil sur l'ensemble des problèmes relatifs aux relations économiques et commerciales futures entre la CEE et l'Espagne et demander un nouveau mandat pour la poursuite des négociations.

L'Autriche

Dès 1961, alors que s'engageaient des négociations en vue de l'adhésion de la Grande-Bretagne à la Communauté, l'Autriche, la Suède et la Suisse effectuaient des démarches dans le but de connaître les possibilités d'un éventuel accord d'association avec la CEE.

A la suite de la rupture des négociations avec la Grande-Bretagne, en janvier 1963, les pourparlers avec ces

pays étaient suspendus; mais en mars de la même année, l'Autriche dont les relations commerciales avec la Communauté sont importantes, demandait la poursuite des pourparlers en vue de définir un régime d'association conforme aux obligations découlant de son statut de neutralité et des négociations officielles s'ouvraient en mars 1965. Au cours de la dernière phase des négociations, un accord a été réalisé sur l'application d'un calendrier divisé en cinq étapes, échelonnées sur une période de quatre ans, pour la réalisation du désarmement tarifaire dans le secteur industriel entre la Communauté et l'Autriche, ainsi que sur l'harmonisation progressive du TEC et du tarif autrichien au cours d'une période de deux ans. Conformément au mandat qu'elle avait reçu, la Commission a soumis au Conseil, en mars 1967, un rapport sur les problèmes relatifs à l'établissement d'une zone préférentielle pour les produits industriels et sur les problèmes soulevés par les échanges de produits agricoles. De nouvelles directives du Conseil pourraient permettre la poursuite des négociations.



La recherche aux Pays-Bas

■ Aux Pays-Bas, 2,6 p. 100 du PNB seront consacrés à la recherche en 1968. Une somme totale de 2.1 milliards de florins (630 millions de dollars canadiens) sera dépensée; le gouvernement prendra 900 millions à son compte et le secteur privé (industrie et commerce) 1.2 milliard.

Six entreprises hollandaises prendront à leur charge les trois quarts de l'effort total du secteur privé. Philips, Shell, Unilever, AKU, Mines d'État hollandaises et Royal Salt-Organon sont les plus importants participants. Philips est en tête avec un personnel de plus de 10,000. Shell emploie environ 2,500 à 3,000 personnes dans sa division des recherches aux Pays-Bas mais il ne s'agit là que d'une partie de l'effort mondial déployé par cette société dans le domaine de la recherche. Les quatre autres entreprises ont chacune environ 1,200 chercheurs au dire du professeur C. Bottcher, président du Conseil de la politique scientifique aux Pays-Bas.

Les pays africains associés

La convention de Yaoundé, accord d'association entre la CEE et 18 pays africains signé en 1963, doit être renouvelée cette année. La Nigéria a signé un accord spécial et les pourparlers en vue d'une entente spéciale avec les pays de l'Est africain sont en cours.

M. YVON JAURON, *premier secrétaire de la Mission canadienne auprès de la CEE.*

■ Conformément aux dispositions du Traité de Rome, les pays non européens entretenant des relations particulières avec les États membres furent associés à la Communauté économique européenne dès l'entrée en vigueur du Traité. Une convention, annexée au Traité, fixait les modalités de l'association pour une première période de cinq ans. Avant même que cette association vienne à terme, plusieurs pays africains associés avaient accédé à l'indépendance. La Communauté proposa alors aux nouveaux pays indépendants de négocier avec eux, sur une base d'égalité, un nouvel accord d'association. Tous les pays associés, à l'exception de la Guinée, acceptèrent la proposition de la Communauté.

La Convention de Yaoundé

La nouvelle convention signée à Yaoundé, le 20 juillet 1963, est entrée en vigueur le 1^{er} juin 1964 pour une période de cinq ans. Les pays qui ont adhéré à la Convention de Yaoundé sont les suivants: le Burundi, le Cameroun, la République Centraire Africaine, le Tchad, le Congo-Brazzaville, le Congo-Kinshasa, le Dahomey, le Gabon, la Côte D'Ivoire, Madagascar, le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Rwanda, le Sénégal, la Somalie, le Togo et la Haute-Volta.

Aux termes de la convention, les produits originaires des États africains et malgache associés (EAMA), à l'exception des produits agricoles homologues à ceux de la Communauté, bénéficiaient des réductions douanières que les États membres s'accordaient entre eux. Depuis le 1^{er} juillet, date de l'entrée en vigueur de l'union douanière entre les Six, les produits des pays associés, à quelques



Le Ministre de l'Industrie et du Commerce d'Italie, le représentant de la République du Sénégal et le Secrétaire général du conseil des ministres de la CEE signent ici la convention originale du Yaoundé, le 20 décembre 1962. Une nouvelle convention entra en vigueur le 1^{er} janvier, 1964.

exceptions près, entrent dans la Communauté en franchise douanière. A titre de réciprocité, la plupart des pays africains ont réduit de 15 p. 100 chaque année leurs droits de douane frappant les importations en provenance des Six. Depuis l'an dernier, ils ont en outre presque entièrement aboli les restrictions quantitatives frappant les importations en provenance des Six. Toutefois, si des perturbations graves se produisent dans un secteur de son activité économique ou si sa stabilité est sérieusement menacée, un pays associé peut perce-

voir des droits de douane dont le produit est destiné à financer des projets d'industrialisation ou à alimenter son budget.

Aide au développement

Le Fonds Européen de Développement (FED), établi en 1958, est l'instrument de la coopération financière et technique entre la Communauté et les pays associés. Dans le but de promouvoir le développement économique et social de ces derniers, les Six ont alloué 730 millions de dollars sous le régime de financement du

FED pour la durée de la Convention. Sur ce montant, 620 millions seront accordés sous forme de subventions. A la fin de 1967, les engagements du Fonds au titre de financement de projets d'infrastructure économique et sociale, d'assistance technique ou d'avances en vue de régulariser les cours des produits tropicaux s'élevaient à 508 millions de dollars.

La Convention prévoit des institutions représentant les 24 pays signataires. Ce sont: le Conseil d'Association, le Comité d'Association, la Conférence parlementaire et la Cour arbitrale de l'Association.

La Nigéria et l'Est africain

Dans une déclaration d'intention faite peu de temps avant la signature de la Convention, la Communauté invitait les pays africains dont les économies étaient de production et de structure comparables à celles des EAMA à établir des liens commerciaux avec elle, soit en adhérant à la Convention de Yaoundé, soit en signant un accord d'association particulier. La même année, la Nigéria exprimait le désir de s'associer à la Communauté et signalait, en juillet 1966, un accord triennal qui n'est pas encore en vigueur. Celui-ci prévoit l'entrée en franchise douanière dans la Communauté des produits de la Nigéria à l'exception de certaines huiles végétales et des contre-plaques pour lesquels la Communauté accorde des contingents à droits nuls. Pour sa part, la Nigéria accorde un traitement préférentiel à 26 produits de la Communauté. La Nigéria peut, en vertu de l'accord, maintenir certaines restrictions sur des importations en provenance de la Communauté quand celles-ci sont jugées nécessaires à des fins budgétaires ou de protection d'industries naissantes. L'accord négocié avec la Nigéria ne comprend pas de dispositions en vue d'une aide financière ou technique.

Seuls les Gouvernements de la Nigéria et des Pays-Bas ont jusqu'ici formellement ratifié l'accord. Étant donné que les procédures de ratification sont à peine amorcées dans certains pays membres, on peut prévoir que l'entrée en vigueur de l'accord de Lagos sera surtout symbolique puisque la Nigéria doit négocier avec la Communauté un nouvel accord avant juillet 1969.

En février 1964, les pays de l'Est africain (le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie) ont entamé des pourparlers préliminaires avec les Six en vue de l'établissement de relations commerciales sur la base de la déclaration d'intention faite de Yaoundé. La Commission, dans les mois suivants, obtenait du Conseil un mandat pour l'ouverture de négociations en vue d'un accord s'inspirant de principes puisés dans l'accord de Lagos. Les pourparlers n'ont guère fait de progrès sensibles au début, en raison des difficultés soulevées par la définition des droits et obligations réciproques, notamment dans le domaine des échanges commerciaux. Les négociations se poursuivent à Bruxelles à l'heure actuelle et elles pourraient mener à la conclusion d'un accord avant la fin de l'année.

Renouvellement de la Convention

Aux termes de la Convention de Yaoundé, les Parties contractantes doivent examiner, un an avant son expiration, les dispositions qui pourraient être prévues pour son renouvellement.

À ce sujet, la Commission vient de soumettre au Conseil une communi-

cation dans laquelle elle élabore certaines considérations sur le renouvellement de la Convention. La Commission situe ses réflexions dans un contexte caractérisé d'une part par les relations prévues avec la Nigéria et les pays de l'Est africain, et d'autre part, par les perspectives d'élargissement de la Communauté économique européenne. La réalisation d'un régime unique d'association, comprenant à la fois les 18 EAMA et les pays de l'Est africain et la Nigéria, lui paraît un objectif souhaitable mais elle juge qu'une telle association élargie ne correspond pas aux réalités et aux possibilités actuelles. De l'avis de la Commission, les accords prévus pour la Nigéria et les pays de l'Est africain devraient être pour une période coïncidant avec celle de la nouvelle convention avec les EAMA dans le but de faciliter la création éventuelle d'une association unique.

Les négociations entre les 24 pays signataires de la Convention de Yaoundé viennent de s'ouvrir à Kinshasa. On peut d'ores et déjà prévoir que les dispositions qui seront éventuellement adoptées dans la nouvelle Convention, seront largement inspirées de celles de la Convention de Yaoundé.

Les hommes d'affaires sont les bienvenus à HemisFair

LES hommes d'affaires canadiens qui visiteront HemisFair 68 à San Antonio (Texas), du 6 avril au 6 octobre, seront l'objet d'un accueil chaleureux au Texas International Trade Center. Le président, M. R. L. Wilkinson, espère que beaucoup de Canadiens se rendront au Centre pour lui donner l'occasion de leur rendre en nature un peu de l'hospitalité dont ont bénéficié les commerçants américains au cours de l'Expo 67 à Montréal.

C'est la première fois qu'une exposition mondiale a lieu au Texas et l'on espère qu'elle attirera des industriels de toutes les régions des États-Unis et de la plupart des grands pays industrialisés. Parmi les pays participants figurent la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, le Mexique et le Canada.

L'objet du Centre est de permettre aux commerçants en visite de s'entretenir avec d'autres représentants de sociétés. La gamme de services comprend une section d'expansion commerciale, dont les secrétaires et les agents bi-

lingues répondent aux demandes de renseignements et les acheminent, et une section de données instantanées, où l'on peut obtenir des informations sur les fabricants participants, leurs produits et leurs fournisseurs. Sur le plan social, le Club international du Texas offre des rafraîchissements et des occasions de détente dans une atmosphère typique.

Le Centre commercial est situé dans un immeuble ultramoderne de deux étages près du terrain de l'Exposition; ses services sont patronnés par 2,500 grandes maisons d'affaires de différentes villes des États-Unis. La bibliothèque du Centre dispose de renseignements sur ces sociétés.

Les commerçants canadiens qui projettent de visiter HemisFair 68 sont priés d'écrire au Texas International Trade Center, P.O. Box 2678, San Antonio, Texas 78206 pour recevoir une carte de membre invité. Ils pourront ainsi recourir aux services du Centre et recevront un billet d'entrée à l'Exposition.

Les relations commerciales

La mise en œuvre intégrale de l'Union douanière dans les pays de la CEE nécessite une réévaluation de nos relations commerciales avec les Six.

DIVISION DE L'EUROPE, *Direction générale de la politique commerciale.*

■ Avec l'entrée en vigueur le 1^{er} juillet 1968 du tarif extérieur commun et en raison de l'intégration économique soutenue des six pays européens (France, Allemagne, Italie, Belgique,

Luxembourg et Pays-Bas), les relations commerciales avec cette région deviennent plus complexes. En plus des ententes de relations commerciales directes avec le Canada, chacun des

Six est membre fondateur de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et doit, de ce fait même, accorder aux importations en provenance du Canada le traitement de la nation la plus favorisée. Le Canada reconnaît par ailleurs que les Six ont délégué certains pouvoirs nationaux à leurs organisations régionales. La première délégation de pouvoirs a eu lieu dans le cadre du Traité établissant la Communauté européenne du charbon et de l'acier et une autre délégation a été effectuée ultérieurement en vertu du Traité de Rome établissant la Communauté économique européenne et la Communauté européenne de l'énergie atomique. A l'occasion du Kennedy Round, comme pour le Dillon Round qui l'avait précédé, les pays de la Communauté ont négocié le Tarif extérieur commun comme un seul groupe, et les engagements tarifaires résultant de ces négociations lient la CEE et les autres membres du GATT.

L'an dernier, les organismes exécutifs des trois communautés ont fusionné en un organisme unique, la Commission européenne, qui relève du Conseil des Ministres des Six. Reconnaisant l'autorité de cette organisation, le Canada entretient des relations diplomatiques avec la Commission européenne par le truchement de sa mission à Bruxelles, siège de la Communauté. L'État canadien peut donc communiquer avec la Communauté sur les questions d'intérêt résultant des décisions conjointes du Groupe des Six. Ainsi, tout en ne renonçant pas à nos échanges individuels avec les pays membres, nous

Tous les tarifs internes de la CEE ayant été abolis, les marchandises circulent librement au sein de la Communauté.



du Canada avec la CEE

visons à une adaptation au transfert d'autorité à la nouvelle organisation régionale en amorçant des relations commerciales avec cette dernière.

Tarif extérieur commun

Le 1^{er} juillet 1968, un tarif douanier commun a remplacé les tarifs individuels des pays membres s'appliquant aux pays extérieurs à la CEE, et concomitamment, toutes les barrières douanières entre les membres ont été supprimées; ce fut donc la naissance d'une Union douanière. Les droits de douane proposés pour ce tarif extérieur commun ont été établis par la Communauté après de longues délibérations entre les pays membres. Après être tombés d'accord sur un tarif commun, les pays de la CEE et d'autres pays membres du GATT ont tenu plusieurs séries de négociations tarifaires avant l'entrée en vigueur du tarif commun. Il s'agit donc d'un barème tarifaire complètement nouveau qui entre en vigueur cette année pour le Groupe des Six. On trouvera un aperçu des nouveaux droits de douane à la fin du présent article.

Dispositions spéciales

Par sa nature même, un marché commun de ces importants pays européens ne pouvait être établi sans créer un besoin d'adaptation dans les relations avec d'autres pays du monde. Par des négociations multilatérales, tout a été mis en œuvre pour obtenir des réductions dans le tarif commun afin de favoriser l'expansion du commerce général et de réduire au minimum les effets d'une concurrence croissante à l'intérieur même du Marché. En plus de devoir s'adapter immédiatement devant l'existence du Marché commun, les Canadiens devront s'adapter à la structure commerciale établie par l'association d'autres pays à la CEE. Les négociations de la Grèce avec la CEE ont abouti à un accord aux termes duquel ce pays bénéficie d'une prolongation pendant laquelle les tarifs douaniers seront progressivement réduits jusqu'à l'élimination complète des droits de douane en 1984. Entre-

DROITS DE DOUANE FINALS DE LA CEE POUR CERTAINS PRODUITS

Le résumé ci-dessous indique la variation des droits finals s'appliquant à un choix de positions du nouveau tarif

	Tarif extérieur commun final de la CEE (variation des droits)
Groupes de produits	
Poissons et produits de la pêche	de 5 à 25%
Bois et ouvrages en bois	franchise à 13%
Pâtes et papiers	de 3 à 15%
Il y a un contingent de 625,000 tonnes métriques de papier journal entrant en franchise et un contingent de 1,935,000 tonnes métriques de pâtes	
Textiles et articles en textiles	de 2.5 à 24%
Pour un nombre déterminé d'articles, le taux définitif dépend de l'entrée en vigueur de l'accord à long terme sur les textiles de coton et sa validité est fonction de la durée de l'accord (3 ans).	
Produits chimiques	de 1 à 12.5%
Les droits finals indiqués dans ce groupe dépendent de la suppression par les É.-U. du «Prix de vente américain». Autrement, au lieu de la réduction de 50% reflétée dans le TEC ci-dessus, le tarif commun original sera réduit de 20% pour la majorité des positions, de 30% pour un certain nombre ou de 35% pour quelques-unes.	
Fer et acier dans leur forme primaire	franchise à 5%
Produits d'aciérie	de 4 à 9%
Métaux non ferreux sous forme de lingots	franchise à 9%
Métaux non ferreux mi-ouvrés	de 2.5 à 12%
Minéraux et produits non métalliques	franchise à 15.5%
Machines	
Construction	de 3.5 à 11%
Pâtes et papiers	de 4.5 à 5.5%
Textiles	de 4 à 6%
Métaux et travail du bois	de 2.5 à 6.5%
Machines de bureau	de 4 à 10.5%
Autres	de 5 à 12.5%
Équipements de radio, équipements électriques et appareils scientifiques	
Produits électriques et équipements de radio de consommation	de 5.5 à 14%
Équipements électriques lourds et moteurs	de 4 à 10%
Fils et câbles	11%
Appareils scientifiques	de 5 à 6.5%
Autres produits métalliques	de 5 à 13%
Produits en cuir, en caoutchouc et en matières plastiques	de 3.5 à 11.5%
Aliments transformés et boissons non alcooliques*	franchise à 27%
Boissons alcooliques	
Whisky	\$0.70 É.-U. par degré par hectolitre franchise à 23%
Certains produits agricoles*	

*Les droits du TEC s'appliquent aux produits qui ne sont pas soumis à la Politique agricole commune en vertu de laquelle les droits d'importation ont remplacé les droits *ad valorem*.

temps, la CEE a accordé d'importants crédits pour aider le développement de l'économie grecque. Un accord d'association analogue a été conclu avec la Turquie. Des dispositions de faveur ont été prises avec un grand nombre de pays africains avec lesquels les pays membres de la CEE avaient individuellement d'étroites relations.

Les dispositions susvisées sont préférentielles par leur nature et avantage par conséquent les produits de ces pays par rapport aux produits canadiens. Les accords commerciaux conclus par la CEE, ceux avec Israël, le Liban et l'Iran, par exemple, prévoient des contingents de certains produits. Nous devons également tenir compte de la possibilité que d'autres changements se produisent par l'association de la Grande-Bretagne et d'autres pays européens avec la CEE.

Politique agricole commune

Un aspect particulier de la formation de la Communauté économique européenne est l'établissement par les Six d'une politique agricole commune. Les décisions déjà prises ou en voie de l'être pour stimuler et améliorer le secteur agricole, principalement au moyen de soutien des prix, pourraient avoir des répercussions à longue portée sur les modes d'échanges avec des pays comme le Canada qui ont des marchés solidement établis en Europe pour de grandes quantités de produits agricoles. Les mesures prises par la Commission dans ce secteur nécessiteront une étude approfondie et feront l'objet, pour autant qu'elles concernent le commerce canadien, de démarches directes auprès de la CEE ou seront étudiées aux réunions du GATT ou d'autres organismes internationaux traitant des questions d'échanges internationaux.

L'influence de la Communauté sur les mouvements commerciaux dans le monde sera sans doute très considérable car on établit progressivement des politiques communes sur des questions telles que les relations avec les pays à commerce d'État, les subventions à l'exportation, les règlements anti-dumping, les relations particulières avec les pays moins développés et les accords sur les produits.

Dans cette nouvelle conjoncture, la Commission européenne représentera les Six pour les problèmes de commerce avec les pays étrangers à la CEE. Cependant, d'autres domaines,

tels que les règlements sur les taxes de vente, certaines normes, les règlements d'hygiène etc., continueront à relever des pays membres individuels pendant une période supplémentaire jusqu'à l'établissement de règlements communs.

Le tarif douanier de la CEE

Le nouveau tarif douanier du Marché Commun sera disponible aux bureaux de la CEE à Bruxelles dans les langues de la Communauté, à savoir le français, l'allemand, l'italien et le néerlandais. Il est fondé sur la nomenclature largement acceptée qui a été établie à Bruxelles par le Conseil de coopération douanière au cours des années 50 et qui décrit les produits avec une précision assez poussée. Par ailleurs, les statistiques commerciales du Marché Commun sont fondées sur cette nomenclature. En plus des statistiques nationales, la CEE publie aujourd'hui les statistiques complètes de la Communauté sur les importations et les exportations.

A la suite des récentes conférences tarifaires dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, on a négocié d'importantes parties de ce nouveau tarif de la CEE et effectué des réductions des droits de douane. Celles-ci entreront en vigueur au cours des prochaines années. Toutefois, comme au début ce nouveau tarif était une moyenne arithmétique des tarifs douaniers individuels des pays membres, certains nouveaux droits ne présenteront pas de réductions importantes par rapport au tarif national précédent.

Les nombreuses réductions négociées par la CEE dans le nouveau barème du GATT seront effectuées en plusieurs étapes. En vertu des accords du Kennedy Round, la CEE est obligée de mettre en vigueur 40 p. 100 de sa réduction totale dès le 1^{er} juillet 1968. Aux exportateurs canadiens qui veulent obtenir une liste des principales réductions tarifaires de la CEE s'appliquant au Canada, le ministère du Commerce fournira sur demande des exemplaires de la liste publiée dans le numéro de juillet 1967 de «Commerce extérieur». Elle indique le taux définitif de la CEE et les quantités des importations de la CEE d'articles déterminés en provenance du Canada en 1964.

Conformément à la coutume européenne, les droits douaniers de la

CEE sont perçus sur le prix c.a.f. des importations au port d'entrée européen. Cela s'applique également aux expéditions effectuées par fret aérien.

Conférence du ministère du Commerce sur la CEE

■ Les 28 et 29 juin 1968, dans le cadre de son programme d'exploitation des perspectives commerciales offertes par la CEE, le ministère du Commerce a convoqué à une conférence à Bruxelles certains hauts fonctionnaires et les délégués commerciaux de chacun de ses huit postes à la Communauté économique européenne.

L'objet fondamental de cette conférence était de maximiser l'efficacité du Ministère dans l'aide qu'il accorde aux hommes d'affaires canadiens pour leur permettre de commercialiser leurs produits dans les pays de la CEE. Plus particulièrement, elle avait pour objectif d'évaluer (1) les occasions de promotion offertes par un Marché commun unifié, (2) les obstacles que rencontrent encore les exportateurs canadiens, (3) l'efficacité de la politique commerciale et des méthodes de promotion canadiennes et (4) le caractère approprié de l'organisation du Ministère à la CEE et à Ottawa.

Le moment était particulièrement bien choisi. En effet, le 1^{er} juillet marquait le début de la pleine application du Tarif extérieur commun et de la suppression des barrières douanières entre les pays membres. En outre, l'Opération exportation avait eu lieu tout juste un an auparavant, opération à l'occasion de laquelle les délégués commerciaux postés dans différents pays, y compris les pays de la CEE, étaient venus au Canada s'entretenir avec les hommes d'affaires canadiens.

Dans son discours à l'assemblée, M. J. H. Warren, sous-ministre du Commerce, qui présidait la conférence, a déclaré que la CEE prend une très grande importance pour le Canada en tant que marché en expansion pour les produits ouvrés secondaires.

M. Warren a également dit que les bureaux du Ministère à la CEE étaient très compétents en matière de renseignements sur les marchés et de promotion et qu'il était persuadé qu'ils maintiendraient la qualité du service aux hommes d'affaires canadiens après l'instauration des nouveaux règlements de la CEE.



L'U.E.B.L. - Problèmes et possibilités

La nouvelle ambiance commerciale pourrait nuire pendant quelque temps à certaines ventes canadiennes, mais nombre de produits continueront d'entrer en franchise. Il faudra de l'initiative et de l'imagination pour tirer parti des possibilités.

M. CLAUDE-T. CHARLAND, *conseiller commercial à Bruxelles.*

■ La réalisation complète de l'Union douanière en vertu du Traité de Rome revêt une importance particulière pour la Belgique puisqu'elle marque le point culminant de plus de cinquante ans d'intégration économique progressive au cours desquels elle a poursuivi l'expansion d'une ambiance toujours plus libérale sur le plan du commerce international. La première expérience belge en fait de groupements régionaux est intervenue grâce à l'Union économique belgo-luxembourgeoise (l'U.E.B.L.) conclue en 1921. Aux termes de cette union, les deux pays sont convenus de former une union douanière supprimant les barrières tarifaires intérieures, de négocier conjointement les traités commerciaux avec les pays tiers, de mettre en commun leurs devises étrangères et de combiner leur statistique du commerce extérieur. On a conclu en 1944 un accord tendant à agrandir cette zone d'union économique en y incluant les Pays-Bas. L'Union douanière belgo-luxembourgeoise-néerlandaise consécutive et le tarif commun (BENELUX) qui devaient abolir les droits douaniers frappant le mouvement des marchandises entre les trois pays et imposer des droits identiques sur les importations provenant des autres pays sont entrés en vigueur en 1948. On a signé en 1958 un Traité d'union économique pour réaliser l'union économique complète entre les trois pays du BENELUX.

Par suite de ce processus long et constant d'intégration économique, la Belgique et le Luxembourg ont pu établir une forte infrastructure industrielle et leurs économies sont au nombre de celles qui ont le meilleur rendement au monde et sont orientées vers l'extérieur. La Belgique est le plus

grand exportateur du monde, per capita, les exportations ayant toujours joué un rôle important dans son expansion économique. Elle doit nécessairement trouver des débouchés pour plus de 40 p. 100 de son produit national brut et 70 p. 100 de sa production industrielle. Elle est aussi le plus grand importateur per capita et doit importer des matières premières et des biens de production pour les industries qui produisent ses principales exportations. Il s'ensuit qu'un grand nombre de produits sont expédiés dans les deux sens et figurent au premier plan des exportations et des importations.

Situation économique

Il est évident d'après ce qui précède qu'une économie tellement tributaire du commerce extérieur est très sensible aux tendances économiques et souffre de toute diminution de la demande extérieure. Cette interdépendance économique et cette vulnérabilité aux facteurs extérieurs ont été démontrées ces derniers temps par le rendement économique de l'U.E.B.L. Par exemple, il y a peu de doute qu'une des principales causes de la lenteur et de l'intermittence de l'expansion constatées depuis 1964 est l'affaiblissement de la demande de produits exportés sur certains grands marchés de l'U.E.B.L., notamment l'Allemagne occidentale et les Pays-Bas, qui absorbent normalement près de 50 p. 100 du total de ses exportations.

Bien que la Belgique ait assez bien résisté aux tendances récessives sur plusieurs grands marchés d'Europe occidentale, la hausse de son produit national brut ne dépassait guère 2 p. 100 en 1967 et ne dépasserait 3 p. 100 en 1968 qu'à condition d'un

regain d'activité vigoureux et soutenu. Ces chiffres sont comparables au taux de 2.7 p. 100 en 1966, de 3.5 p. 100 en 1965 et de 5.5 p. 100 pour la période prospère de 1962-1964. L'économie intérieure languit; l'ensemble de la demande et de la production industrielle ralentit et les efforts du gouvernement en vue de stimuler les investissements privés n'ont pas encore porté fruit.

Cependant, il y a tout lieu de croire que le ralentissement qui a duré trois ans touche à sa fin et que l'économie reprendra son avance. Plusieurs facteurs corrélatifs contribueraient à cette tendance ascensionnelle. Signalons l'amélioration des conditions économiques chez les principaux partenaires commerciaux de l'U.E.B.L., un renouveau d'activité industrielle qui se manifestait déjà au premier trimestre de 1968, un marché monétaire plus liquide et des immobilisations accrues de la part des entreprises belgo-luxembourgeoises et étrangères.

Commerce extérieur de l'U.E.B.L.

La Belgique et le Luxembourg vendent maintenant aux pays membres du Marché commun près des deux tiers du total de leurs exportations; le chiffre pour 1958, année où fut établi le Marché commun, était de 45 p. 100. Bien que les exportations de l'U.E.B.L. vers l'Allemagne et vers les Pays-Bas aient diminué en 1967 (de 3.1 et de 0.7 p. 100 respectivement), les ventes en France et en Italie ont augmenté sensiblement (respectivement de 13 et de 25 p. 100). Ces changements s'annulaient en grande partie puisque le total des ventes aux pays du Marché commun a augmenté de quelque 3.3 p. 100 et le total des exportations de 3 p. 100 au regard de 1966.

Du côté des importations, la Belgique achète maintenant aux pays du

PRINCIPALES IMPORTATIONS DE L'U.E.B.L. EN 1966-1967

Produit

	Montant 1966 1967 (en milliards de francs)	
Céréales et produits	11.04	12.25
Fruits, légumes et produits	7.72	7.80
Café, cacao, thé, épices et produits fabriqués	4.08	4.72
Minerais métallifères et déchets	12.05	11.45
Combustibles minéraux	28.05	30.83
Produits chimiques	24.81	27.37
Caoutchouc et produits	4.12	3.95
Bois, liège et produits	5.56	5.74
Pâte, papier et produits fabriqués	8.76	8.93
Fibres textiles et produits fabriqués, <i>dont</i> les vêtements et les chaussures	40.52	36.26
Produits minéraux non métalliques, fabriqués	4.35	4.53
Métaux précieux et bijoux	19.17	18.32
Métaux communs et produits <i>dont</i>	50.96	49.44
produits sidérurgiques	17.46	18.83
cuivre et produits	20.50	18.71
Machines, non électriques	35.74	37.07
Machines et appareils électriques	13.42	12.77
Matériel de transport <i>dont</i>	37.30	33.92
véhicules routiers et tracteurs	34.24	29.30
Instruments de précision, etc.	5.81	6.17
Total, y compris autres articles	358.70	358.80

Source: Service d'information économique
Revue économique trimestrielle
Belgique /Luxembourg n° 2, 1968

PRINCIPAUX FOURNISSEURS DE L'U.E.B.L. EN 1966-1967

Partenaires commerciaux	Importations 1966 1967 (% de la valeur totale)	
	1966	1967
Allemagne de l'Ouest	20.4	21.2
France	15.9	14.8
Pays-Bas	15.0	15.1
États-Unis	8.1	8.2
Grande-Bretagne	7.5	7.0
Congo	4.4	3.5
Italie	4.2	4.5
Pays de la CEE	55.5	55.6
Pays de l'AELE	12.5	12.4

Source: Institut National de Statistique
Statistique de l'OCDE sur le commerce
extérieur



Ces homards vivants que l'on charge à bord d'un avion à Yarmouth, Nouvelle-Écosse, sont destinés au marché belge. Le consommateur belge peut s'offrir des friandises mais il insiste sur la qualité et l'approvisionnement continu.

Marché commun 56 p. 100 des produits étrangers dont elle a besoin en comparaison de 47 p. 100 en 1958; les principaux fournisseurs depuis quelques années sont l'Allemagne (21 p. 100), les Pays-Bas et la France (chacun 15 p. 100), les États-Unis (8 p. 100) et la Grande-Bretagne (7 p. 100). Mais on a constaté au cours de 1967 une baisse considérable des achats de biens de production, annulée en partie par une hausse sensible des importations de produits agricoles et alimentaires. Le volume de l'ensemble des achats à l'étranger est demeuré statique et parmi les fournisseurs traditionnels, l'Italie a accusé la plus forte hausse relative. Les ventes canadiennes se sont ressenties de cette tendance à la baisse car elles se sont établies à 100.8 millions de dollars en 1967 au regard de 117 millions en 1966 et d'un sommet de 128 millions en 1965.

Nouvelle ambiance

Les changements considérables et extraordinaires survenus en Europe occidentale depuis dix ans offrent aux exportateurs canadiens des stimulants encourageants et des possibilités fort intéressantes. Diverses adaptations s'imposeront sans doute selon l'évolution du commerce et l'intensification

de la concurrence. Le caractère et la portée de ces adaptations dépendront dans une large mesure de la façon dont sera réalisé en définitive l'équilibre délicat entre les facteurs d'expansion et les facteurs de détournement du commerce résultant de l'intégration économique en Europe. Si l'on a tout lieu de prévoir que l'inclusion de l'U.E.B.L. dans un plus grand bloc commercial continuera d'assurer une plus grande prospérité et une plus forte demande d'importations, les exportateurs canadiens devront néanmoins faire preuve d'une bonne dose d'initiative et d'imagination s'ils veulent tirer plein parti des possibilités que leur offre la nouvelle ambiance européenne.

Il faut se rappeler que pour le Canada, comme pour les autres membres de la CEE, les conditions d'accès aux marchés belge et luxembourgeois ne sont pas au début aussi favorables sous certains rapports qu'elles l'étaient avant la formation de la CEE. Cela tient au fait que l'ensemble de la structure tarifaire des pays du BENELUX était alors relativement moins élevée que celle de leurs partenaires du Marché commun. En droits nationaux au Tarif extérieur commun comporte un certain nombre de majorations qui reflètent ces dis-séquence, l'alignement définitif des

parités et qui affecteront temporairement certains produits exportés traditionnellement par le Canada vers l'U.E.B.L., tels que le saumon, les formes primaires de l'aluminium, le contre-plaqué, les produits du cuivre

et certains produits fabriqués. Cependant, cette détérioration n'est que temporaire et sera annulée en fin de compte par la mise en œuvre des concessions tarifaires négociées dans le cadre du Kennedy Round.

Il faudrait ajouter qu'une bonne quantité d'autres marchandises continueront d'entrer en franchise. Relevons la graine de lin, l'amiante, les minerais et les concentrés, le soufre, divers minerais non métalliques, la

Le commerce avec l'U.E.B.L.

■ La Belgique et le Luxembourg forment un territoire très industrialisé et densément peuplé dont le pouvoir d'achat est hors de proportion avec sa faible étendue. L'U.E.B.L. importe aujourd'hui pour quelque 7 milliards de dollars par année et est à vrai dire le plus grand importateur, par tête, du monde, ses achats à l'étranger s'élevant à \$775 par habitant vis-à-vis de \$310 pour l'Allemagne et de \$267 pour la France.

Le choix de représentants—La forme de représentation locale la plus avantageuse pour une société canadienne qui vend à cette région dépendra du produit à vendre. Bien qu'avant d'accepter un produit particulier certains agents qui ont leur siège social en Belgique exigent l'autorisation de le vendre également dans le Grand-Duché, il y a un avantage marqué à désigner un agent distinct pour le Luxembourg. La Belgique est divisée en deux zones linguistiques et dans certains cas il peut y avoir lieu de choisir des représentants dans des régions hors de Bruxelles, par exemple à Anvers, Liège, Charleroi et Gand. En résumé, il faut prendre en considération chaque produit.

Méthodes de vente—Celles-ci varient selon le produit. Les exportateurs de biens de consommation ou de produits alimentaires peuvent souvent vendre directement aux grands magasins (voir l'article intitulé «Les grands magasins en Belgique» qui a paru dans le numéro de juin 1968 de *Commerce extérieur*). Toutefois, les produits de consommation se vendent normalement par l'intermédiaire d'un distributeur qui garde des stocks et emploie des vendeurs pour passer chez les détaillants. Les biens de production sont généralement vendus par des représentants de fabricants. Les ententes de cession de licences et les entreprises en participation constituent aussi des moyens utiles pour les fabricants qui cherchent à s'établir sur le marché et ne sont pas en me-

sure de soutenir une concurrence directe. Il faut toujours obtenir des renseignements sur la situation du représentant avant de prendre un engagement ferme.

Correspondance et brochures—La correspondance et les imprimés publicitaires doivent toujours être rédigés dans les langues qui se parlent dans les diverses régions ci-après:

Belgique

Le flamand (néerlandais) ou l'anglais se parlent dans les provinces de la Flandre-occidentale, de la Flandre-orientale, d'Anvers, de Limbourg et du Brabant (moitié septentrionale).

Le français se parle dans les provinces de Brabant (moitié méridionale), Liège, Hainaut et Namur et la province belge du Luxembourg.

Le français ou le flamand se parlent à Bruxelles.

Grand-Duché du Luxembourg

On y parle le français ou l'allemand.

Foires—La Foire internationale de Bruxelles a lieu tous les ans vers le milieu d'avril et est un des événements les plus importants du genre dans les pays du Benelux. En outre, un certain nombre de foires spécialisées sont organisées au cours de l'année; elles constituent un moyen pratique de promotion commerciale. On peut obtenir des détails à ce sujet en s'adressant à la Division des foires à l'étranger à Ottawa.

Échantillons—De petites quantités d'échantillons sans valeur commerciale ou les échantillons rendus impropres à la vente peuvent être importés en franchise. Les échantillons ayant une valeur commerciale peuvent être importés en Belgique moyennant le versement d'une garantie à la place des droits de douane et des taxes, pourvu que le groupe d'échantillons soit composé d'articles différents et n'en comprenne pas plus d'un de chaque sorte ou genre. Cette

garantie est remboursée lorsque les échantillons sont réexportés.

Conditions de crédit—La lettre de crédit irrévocable n'est pas en faveur auprès des importateurs belges. Les conditions de comptant contre documents sont courantes dans le cas des transactions initiales.

Prix—Les prix doivent être indiqués c.a.f. Anvers et il faut faire usage du système métrique.

Publicité—Pour que la publicité en Belgique soit efficace, il faut tenir compte de l'importante question de la langue et c'est pourquoi les services d'une maison de publicité qualifiée sont nécessaires. Plusieurs agences locales et internationales ont des bureaux à Bruxelles et on peut obtenir leurs noms sur demande.

Brevets et marques de commerce—La Belgique et le Luxembourg adhèrent à la Convention pour la protection de la propriété industrielle. Les fabricants désireux de vendre des produits très spécialisés devraient obtenir un brevet pour leurs inventions et déposer leurs marques de commerce. La Section commerciale à Bruxelles sera heureuse de leur fournir des détails sur la façon de procéder.

Visites personnelles—Bien qu'il soit possible de faire faire localement une étude initiale des possibilités du marché, il y a lieu de se rendre personnellement dans le territoire lorsqu'il s'agit d'établir des relations en vue de trouver des acheteurs ou de nommer des représentants. Les visiteurs feraient bien d'éviter de voyager au cours des mois de juillet et août. Avant de se rendre à Bruxelles, ils devraient en informer le Conseiller commercial qui se fera un plaisir de leur aider à fixer les rendez-vous d'affaires utiles.

—CLAUDE T. CHARLAND,
Conseiller commercial à Bruxelles.

plupart des genres de bois d'œuvre, le caoutchouc plastique et synthétique. Il convient aussi de noter que certaines exportations canadiennes qui constituent une part importante du total des importations de l'U.E.B.L. sont avantagées par leur qualité ou leur caractère exclusif. Ce groupe comprend notamment les produits agricoles supplémentaires ou complémentaires aux approvisionnements intérieurs.

Problèmes et possibilités

En s'adaptant aux réalités changeantes du marché belgo-luxembourgeois, les exportateurs canadiens auront non seulement à maintenir la grande qualité des produits qui leur ont valu une réputation solide, mais à insister sur la qualité des nouveaux produits qui pourraient être introduits sur ce marché. Ils devront également se familiariser avec le caractère de la demande de nouveaux produits qui s'affirme en Europe occidentale par suite du revenu plus élevé des consommateurs. La création d'une

demande par des étiquettes distinctives et une réclame dynamique contribuera fortement à l'introduction des nouveaux produits. Après avoir suscité une demande pour certains produits, les exportateurs canadiens devront être avant tout en mesure de garantir une qualité élevée et un approvisionnement soutenu.

L'U.E.B.L. a importé en 1967 pour quelque 7 milliards de dollars de marchandises représentant une gamme de produits qui s'échelonnent des matières premières et des denrées alimentaires jusqu'au matériel très complexe. Le niveau de vie élevé qui règne en Belgique et au Luxembourg a également engendré un vif appétit pour les aliments de grande qualité et les spécialités.

Les produits qui semblent présenter de bonnes possibilités d'expansion aux exportateurs canadiens ont fait l'objet d'une étude détaillée dans le numéro de décembre de *Commerce extérieur*. En plus de fournir un débouché constant aux matières industrielles, l'U.E.B.L. est un grand marché pour les produits transformés et

fabriqués. Lorsque les envois directs ne peuvent soutenir la concurrence locale, les fabricants canadiens pourraient songer à conclure des accords de cession de licence et à faire distribuer leurs produits sur d'autres marchés de la CEE. Le bureau de Bruxelles peut leur aider à trouver des licenciés éventuels et les appuyer aux étapes préliminaires des négociations.

En résumé, l'U.E.B.L. a été et continuera d'être un des grands partenaires commerciaux du Canada. Étant donné qu'on prévoit pour cette année un meilleur rendement économique, la tendance belge à l'importation devrait accuser une hausse prononcée et créer ainsi de nouvelles possibilités d'exportation pour les fournisseurs canadiens. Cependant, la concurrence des pays tiers sera vive et il faudra consentir un effort résolu pour stimuler la vente. Les exportateurs canadiens qui désirent s'établir sur cet important marché sont invités à écrire au bureau du conseiller commercial, qui étudiera volontiers les possibilités pour leurs produits et leur proposera un bon plan de campagne.

Comment vendre aux Pays-Bas

Le marché des Pays-Bas est un marché dense, conservateur et compétitif. Les Canadiens qui désirent y écouler leurs produits ont besoin d'agents actifs, d'une publicité efficace et enfin d'un bon produit qui satisfait les besoins et les goûts des Hollandais.

M. D. A. BRUCE MARSHALL,
Conseiller commercial à La Haye.

■ En 1958, année suivant celle de la signature du Traité de la CEE, les importations des Pays-Bas en provenance des autres pays membres de la Communauté ont représenté 42 p. 100 du total des achats à l'étranger. En 1967, ce chiffre est passé à 54.5 p. 100. Bien que la part du Canada dans les échanges commerciaux des Pays-Bas ait diminué au cours de cette période par suite de la réduction sensible des envois de blé et de graines oléagineuses, exceptionnellement im-

portants en 1958, les expéditions canadiennes vers les Pays-Bas ont augmenté de 74.7 millions de dollars en 1958 à 176.4 millions en 1967, soit un accroissement annuel moyen de 13.6 p. 100. Les importations des Pays-Bas de produits fabriqués au Canada ont progressé sans cesse au cours de ces dix ans et il est probable que cette tendance se maintiendra pendant quelque temps. Les producteurs canadiens qui n'exportent pas encore aux Pays-Bas devraient donc s'efforcer d'y écouler leurs produits en étudiant attentivement les points suivants:

La concurrence

De tout temps, les Pays-Bas ont été considérés comme un pays au tarif douanier relativement bas par rapport à ses voisins, mais depuis 1958 les droits de douane ont été majorés d'une manière générale pour atteindre le niveau de la CEE. En dehors du fait que les marchandises provenant de la CEE entreront en franchise à compter du 1^{er} juillet 1968, les Pays-Bas sont pour les fournisseurs canadiens un marché très compétitif. L'Italie, en particulier, est devenue un très fort concurrent pour les biens de ménage durables au point



Les Pays-Bas occupent une position stratégique en tant que porte d'entrée aux autres pays de la CEE et offrent un service de transport excellent. Voici le nouvel aéroport Schiphol International qui a coûté 120 millions de dollars. Il peut accommoder le plus gros avion et peut être encore agrandi.

que les fabricants hollandais et allemands ont dû baisser leurs prix et utiliser plus d'éléments italiens dans leurs produits. Il faut, de plus, tenir compte de la concurrence japonaise.

La représentation exclusive

Bien que les Pays-Bas, avec 12,7 millions d'habitants, soient le pays le plus fortement peuplé au monde, le territoire n'est que de 13,000 milles carrés. Toutes les villes sont facilement accessibles et il n'y a donc pas lieu d'avoir plus d'un représentant. Il importe donc de ne désigner qu'un agent ou de ne vendre qu'à un seul importateur. Bien entendu, cela ne s'applique pas aux producteurs de deux ou plusieurs séries de produits qui vendent à des catégories totalement différentes de clients.

Un agent ou un importateur?

Pour les produits qu'on vend surtout aux grands consommateurs, tels que les grossistes, les grands magasins et les magasins à succursales, il est préférable de recourir à un agent, qui le plus souvent insistera sur son affectation pour une période d'essai d'un an au moins et qui vendra à commission. Pour les produits vendus aux petits détaillants, il faut normalement retenir les services d'un importateur-distributeur, une firme

qui achète pour son propre compte. Il est toutefois indispensable d'avoir un représentant hollandais. Les problèmes sont inévitables lorsqu'on vend par l'entremise d'un agent qui ne demeure pas aux Pays-Bas.

La publicité

Un très grand nombre de produits font l'objet d'une publicité régulière dans les journaux et les revues professionnelles, à la radio et à la télévision de même qu'au cinéma, notamment de la part des fournisseurs hollandais et de ceux du Marché commun. Cette publicité porte surtout sur les articles de ménage, les denrées alimentaires, les textiles, les sous-vêtements, les tapis, les meubles, les détergers et les produits pharmaceutiques. Beaucoup de commerçants n'achètent que les produits qui font l'objet d'annonces régulières. C'est pourquoi, les agents et les importateurs demandent souvent à leurs fournisseurs de prendre à leur charge une certaine part des frais de publicité.

Un moyen efficace de faire de la publicité est de participer aux foires, dont les plus importantes ont lieu à Utrecht et à Amsterdam. Il y a aussi des foires de moindre importance et d'autres spécialisées; le bureau du Conseiller commercial de La Haye renseignera volontiers les sociétés inté-

ressées sur les dates et les tarifs de participation à ces événements.

Cession de licences et installation d'usines

Depuis la création du Marché commun, nombre de sociétés étrangères ont conclu des accords de cession de licence avec des entreprises hollandaises ou ont installé des filiales de leurs usines aux Pays-Bas afin de sauvegarder leur position à l'intérieur de la CEE.

Une des principales considérations dans l'établissement d'une fabrique aux Pays-Bas est la situation particulière qu'occupe ce pays dans la CEE. Contrairement à l'attitude prédominante des membres de la Communauté dont l'attention est dirigée vers le continent, les Pays-Bas s'intéressent surtout à leurs échanges avec les pays d'outre-mer à cause de leur situation géographique et de leur forte dépendance du commerce extérieur. Les Pays-Bas ont un excellent réseau routier et fluvial qui les relie aux autres pays de la CEE. De plus, les Néerlandais sont le peuple le plus polyglotte du Continent, ce qui facilite énormément la conclusion des ventes sur tout le marché européen à partir des Pays-Bas.

Voilà ce qui a incité certains fabricants canadiens à s'établir dans ce pays et a encouragé les producteurs canadiens de pâte de bois, de matériaux de construction et de fenêtres à participer directement à certaines entreprises néerlandaises. Le ministère des Affaires économiques des Pays-Bas et les banques hollandaises offrent une documentation complète et détaillée sur l'établissement de sociétés filiales dans le pays. Le bureau de La Haye se fera un plaisir d'obtenir ces renseignements pour les firmes canadiennes intéressées.

Rotterdam, le plus grand port du monde et le plus actif, et Amsterdam sont les principaux centres de distribution aux Pays-Bas. Plusieurs firmes canadiennes ont à Rotterdam des services d'entreposage, d'entretien et d'expédition pour desservir le marché européen. Rotterdam est, tant pour les produits en vrac que pour les produits ouvrés et mi-ouvrés, le grand centre de transbordement et d'entreposage. La distribution des biens de consommation et des biens connexes est desservie par les deux ports. En

1967, les cargaisons mixtes arrivées à Rotterdam ont atteint 20 millions de tonnes alors qu'Amsterdam n'a reçu que 3.9 millions de tonnes. Les Pays-Bas sont dotés d'un excellent réseau de transport intérieur ferroviaire, routier et fluvial pour les fins de distribution. L'aéroport international de Schiphol est à proximité d'Amsterdam, ce qui permet de distribuer les marchandises canadiennes expédiées par fret aérien dans tout le pays depuis Amsterdam.

Modèles et styles

Une mise en garde s'impose. Le fait que certains produits canadiens sont très populaires au Canada ou dans certains pays de la CEE n'est certes pas une garantie de leur écoulement aux Pays-Bas. Les Hollandais, plutôt conservateurs, s'attachent souvent aux modèles et aux styles traditionnels. Signalons, à titre d'exemple, les bat-

teries de cuisine en acier inoxydable. Notre bureau a constaté que malgré l'excellence de la forme et de la qualité aucun importateur ne s'y intéresse pour la simple raison que ces articles n'ont qu'une anse au lieu de deux «oreilles».

Il y a par contre des possibilités d'écoulement pour les produits qui, bien que peu connus aux Pays-Bas, offrent des avantages certains sur les articles traditionnels. Relevons le fait qu'au cours des douze derniers mois on a pu vendre plusieurs nouveaux produits fabriqués du Canada, entre autres, les panneaux acoustiques pour plafonds, les portes à persiennes, les chaises pliantes en plastique et les abat-jour en aluminium. Le camping est devenu très populaire aux Pays-Bas depuis cinq ans et on a pu vendre, pour la première fois, des grils canadiens de plein air (barbecues). Il existe aussi une demande pour les

feutres de papeterie, le carton-doublure kraft et le papier couché d'impression. On pourrait conclure des ventes assez importantes si l'on peut offrir des prix de concurrence.

Le Tarif extérieur commun de la Communauté ne facilitera pas la pénétration des fournisseurs canadiens sur le marché hollandais. Cependant, les exportateurs canadiens qui sont disposés à garantir la disponibilité, le service après vente et la qualité de leur marchandise peuvent, dans bien des cas, surmonter les difficultés qui résultent de l'application de ce tarif. Ces facteurs aident beaucoup à triompher des écarts de prix. Les Pays-Bas constituent un marché ouvert où il n'y a guère de restrictions aux importations; il mérite donc tout l'intérêt des entreprises canadiennes qui désirent élargir leur commerce d'exportation et qui ne craignent pas la concurrence.

La vente des spécialités en Allemagne de l'Ouest

L'Allemagne achète de plus en plus de ses partenaires de la CEE mais les produits canadiens offrant quelques caractéristiques spéciales peuvent trouver un débouché dans ce pays.

M. R. R. PARLOUR, *Conseiller commercial à Bad Godesberg.*

■ Au cours de la dernière décennie, alors que la Communauté économique européenne prenait forme, l'économie de l'Allemagne a progressé et évolué rapidement. Il y a une grande différence entre le marché allemand d'il y a dix ans et celui d'aujourd'hui. La population de ce pays est passée de 54 à 60 millions d'habitants, le PNB de 67 à 131 milliards de dollars, les exportations de 10 à 24 milliards de dollars et les importations de 8.4 à 19 milliards de dollars.

Évolution des structures

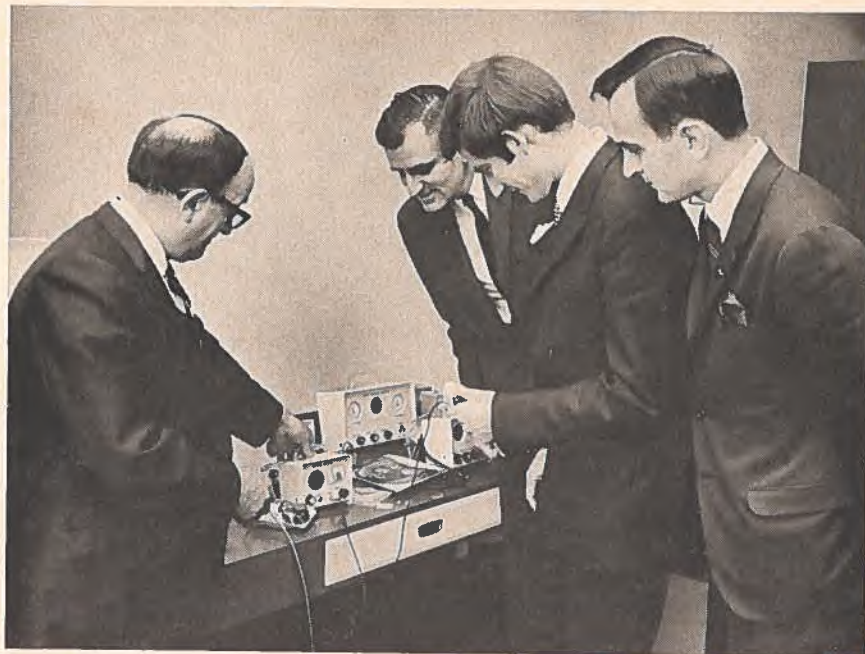
Le commerce extérieur de l'Allemagne a augmenté d'environ 127 p.

100 au cours de cette période et ses structures ont évolué d'une façon importante, reflétant le développement du Marché commun européen. Le pays effectue aujourd'hui près de 38 p. 100 de l'ensemble de son commerce avec ses cinq partenaires de la Communauté, vis-à-vis de 26 p. 100 seulement en 1958. Son commerce avec l'Amérique du Nord représente environ 14 p. 100 de ses importations et 10 p. 100 de ses exportations, soit une baisse de 17 et de 11 p. 100, respectivement, par rapport à 1958. Le Canada n'a fourni que 1.4 p. 100 des importations de l'Allemagne l'an-

née dernière comparativement à 3 p. 100 en 1958.

A l'heure actuelle, l'économie allemande est encore vigoureuse et florissante après une longue période d'essor soutenu, bien que la régression de 1966-1967 ait fait voir que le «miracle économique» allemand n'est pas à l'épreuve des réformes occasionnelles. L'année dernière, pour la première fois au cours de la décennie, le PNB n'a pas enregistré de progrès important. Les exportations ont augmenté, mais les importations, la fabrication, l'emploi et les investissements ont tous fléchi. La plupart des indicateurs laissent prévoir un relèvement pour 1968. La situation économique est beaucoup plus encourageante. Les

M. Maurice Settler, président de Hargrave Applied Research Corp., de Winnipeg (à gauche) donne une démonstration de son appareil de contrôle de la pression artérielle, du cœur et du pouls. Les spectateurs intéressés sont (de gauche à droite) M. R. R. Parlour, conseiller commercial à Bad Godesberg, un agent allemand possible et M. Stolarik, agent de produits du ministère du Commerce.



hauts fonctionnaires s'attendent que le PNB augmente de quelque 5 p. 100 cette année et les importations tout comme les exportations font voir une forte tendance à la hausse.

Un marché sélectif

L'allure générale du marché peut être qualifiée de soutenue mais celui-ci est de plus en plus spécialisé et sélectif. Grâce à une longue période de plein emploi et à la hausse des revenus, le niveau de vie du consommateur allemand est élevé et ses exigences augmentent. Il veut de plus grandes maisons, plus de chauffage central, des appareils ménagers en plus grand nombre et de plus grandes dimensions, plus de loisirs, plus de voyages, des vêtements plus à la mode, plus d'aliments de luxe et des emballages plus modernes. Par suite de la pénurie de main-d'œuvre, l'industrie et le consommateur sont prêts à accueillir tous les dispositifs de nature à alléger le travail et l'assurance du service après-vente est de toute première importance. Les progrès de la réfrigération sont prometteurs d'un débouché qui croît rapidement pour les aliments congelés.

L'exportateur canadien doit reconnaître, cependant, que le marché allemand est un marché favorable à l'acheteur. Il y a une vive concurrence non seulement de la part d'une industrie nationale efficace et qui a de vastes ramifications mais aussi de la part des filiales d'usines américaines dans ce pays de même que de celle des cinq partenaires de la CEE dont les produits entrent maintenant en franchise en Allemagne. Pour l'exportateur canadien, l'Allemagne est un marché où l'on parle une langue étrangère, où l'on fait usage d'un système

de mesures différent, d'un courant électrique différent et dont les normes industrielles et les goûts des consommateurs sont différents. Les prix canadiens doivent soutenir la concurrence et les livraisons doivent être rapides et assurées. Il s'ensuit qu'un produit ouvré standard du Canada, qu'il soit destiné à l'industrie ou aux consommateurs, trouve difficilement un acheteur en Allemagne à moins qu'il se vende à des prix dérisoires. D'un autre côté, il y a une demande de plus en plus grande pour des produits ouverts exceptionnels ou très spécialisés venant de l'étranger. Une souricière qui est vraiment meilleure que les autres peut encore trouver des acheteurs en ce pays.

Possibilités de vente

Quelles sont donc alors les possibilités de vente pour les produits canadiens sur ce marché prospère et très industrialisé? Nos exportations assurées de produits alimentaires de base et de matières premières industrielles devraient continuer de progresser de pair avec l'essor de l'économie allemande. Cette catégorie comprend le cuivre, le plomb, le zinc, le nickel, l'aluminium et d'autres minerais, métaux et minéraux des mines canadiennes; le papier journal, le bois de construction, la pâte de bois, le contreplaqué, le bois de placage et le carton de nos industries forestières; le blé,

d'autres céréales, les graines de semence, la viande, le poisson, les produits laitiers, le tabac, les peaux et les fourrures de nos industries agricoles. L'ensemble de ces matières de base a formé l'année dernière quelque 80 p. 100 des exportations du Canada à l'Allemagne, qui se sont élevées à 178 millions de dollars.

Mais outre ces articles traditionnels, il est possible aujourd'hui de vendre de nouveaux produits et d'une façon générale la production des industries canadiennes de fabrication qui ne cessent de prendre de l'expansion et de se diversifier. A part les produits de base mentionnés ci-dessus, les possibilités de vente des produits canadiens résident surtout là où les relations entre sociétés nous ouvrent des voies d'accès, où les produits canadiens sont nouveaux et d'un genre unique ou encore lorsqu'ils satisfont à quelques besoins nouveaux des consommateurs et des industries.

Comment conquérir ce marché

Pour réussir à introduire des produits industriels ou des biens de consommation standards sur le marché allemand en dépit de la vive concurrence, il faut souvent, afin d'organiser la distribution et les services, consacrer plus de temps et dépenser plus d'argent que la plupart des exportateurs canadiens ne sont disposés à le faire. Dans le cas de bon nombre de pro-

duits de ce genre, il serait peut-être préférable que la société canadienne établisse une filiale en Allemagne ou prenne les dispositions nécessaires pour faire fabriquer son produit dans ce pays sous le régime d'une licence. Conscientes de l'avantage de cette

façon de procéder, une douzaine de sociétés canadiennes (et plus de 450 sociétés américaines) ont installé des usines en Allemagne au cours des dernières années en se fondant sur le principe que si on ne peut venir à bout de ses concurrents il vaut mieux

se joindre à eux. Il y a aussi un nombre illimité d'ententes de cession de licence selon lesquelles les sociétés étrangères, y compris quelques firmes canadiennes, autorisent la fabrication de leurs produits en Allemagne par des Allemands.

Méthodes de commercialisation en Allemagne

Il est très important d'avoir un agent ou un distributeur entreprenant; néanmoins, la vente directe est possible.

M. ROBERT J. BUCHAN,
Secrétaire commercial adjoint à Bad Godesberg.

■ Contrairement à la plupart des autres pays européens, l'Allemagne n'a pas un centre commercial prédominant. La population et le pouvoir d'achat y sont répartis de façon très égale. Il y a trois villes (Berlin, Hambourg et Munich) de plus d'un million d'habitants et neuf autres en comptent plus de 500,000. Les États-cités hanséatiques de Hambourg et de Brême sont les deux principaux centres d'importation des marchandises en vrac mais une excellente route fluviale permet de transborder les marchandises en vrac venant d'Anvers et de Rotterdam et de les acheminer vers les centres industriels de l'Allemagne. Duisburg sur le Rhin est le plus grand port fluvial du monde. Francfort est le centre le plus important de fret aérien du continent européen mais neuf autres villes sont également dotées d'aéroports internationaux. Même les grandes banques ont deux sièges, l'un à Francfort et l'autre à Düsseldorf.

Le produit détermine

Dans ces circonstances, il est difficile pour un exportateur canadien de savoir dans quelle ville il serait préférable d'avoir un représentant ou un distributeur unique pour ses produits car, une fois lancé, il pourrait juger utile d'avoir cinq ou six agents de distribution ou sous-agents pour desservir tout le pays. Pour commencer, il est généralement plus facile d'explorer

le marché et de le conquérir en donnant tout l'appui à un seul agent ou distributeur de confiance. S'il s'agit d'un produit alimentaire de base ou d'une matière première, il est généralement plus avantageux de traiter avec l'un des importateurs spécialisés de marchandises en vrac qui sont établis à Hambourg ou à Brême. Ceux-ci importent normalement les marchandises pour leur propre compte et disposent des entrepôts nécessaires; ils vendent à des grossistes qui ont des réseaux de distribution dans tout le pays et, comme ils connaissent bien les lois complexes et les règlements qui régissent l'importation de certains produits alimentaires, ils peuvent être très utiles pour obtenir les licences d'importation requises.

La vente des produits industriels

Il arrive parfois que les fournisseurs étrangers vendent directement les produits industriels à leurs clients allemands, spécialement lorsqu'il s'agit d'un article de grande valeur, mais autrement, le fabricant a besoin d'un agent. Le distributeur ou l'agent doit être disposé à s'occuper des services d'entretien et de la fourniture des pièces de rechange s'il ne veut pas perdre sa clientèle à l'avantage d'un concurrent du Marché commun. On ne saurait trop souligner l'importance des services après-vente. L'Allemagne est un marché favorable à l'acheteur et les Allemands exigent ce genre de

services. Cela pourrait impliquer que l'importateur canadien doit fournir à son agent pour l'Allemagne des pièces de rechange en consignment pour lui permettre d'honorer ses engagements de garantie.

La vente des biens de consommation

La vente des biens de consommation s'effectue de deux manières: soit directement aux grands magasins, aux magasins à succursales ou aux maisons de vente par catalogue, soit par l'intermédiaire d'un représentant de fabriques qui s'adresse aux grossistes et aux détaillants. L'année dernière, les cinq grands magasins les plus importants d'Allemagne ont réalisé un chiffre d'affaires de 2.7 milliards de dollars. On peut obtenir gratuitement des rapports détaillés sur la méthode à suivre pour aborder ces géants du commerce auprès de nos délégués commerciaux en Allemagne. Ceux-ci pourront également vous procurer des rapports sur la façon de traiter avec les maisons de vente par la poste et avec les coopératives d'achat de textiles et de quincaillerie. Bien que ces gros acheteurs allemands préfèrent acheter directement du fabricant plutôt que de recourir à un agent, ils n'encouragent pas l'envoi d'échantillons comme point de départ. Pour que son offre soit sérieusement prise en considération, il faut que le fabricant canadien leur envoie une documentation descriptive soignée de son produit, accompagnée des prix en marks allemands, c.a.f. port européen.

Importance des foires

Un représentant allemand est un élément indispensable pour la vente des biens de consommation aux grossistes ou aux détaillants en Allemagne. Bien qu'il soit pratiquement impossible à un seul représentant de desservir adéquatement tout le marché allemand, un agent peut néanmoins exposer ses produits aux foires allemandes où il a l'occasion de rencontrer des clients de toutes les régions du pays. De tous les acheteurs du monde, les Allemands sont probablement les plus réceptifs aux foires et d'un autre côté, les foires allemandes sont probablement les meilleures au monde. Une foire internationale verticale spécialisée annuelle ou biennale a lieu en Allemagne pour chaque groupe imaginable de produits ou presque. Le nombre annuel des exposants à ces foires atteint actuellement environ 33,000, dont 30 p. 100 sont des sociétés étrangères. Sur les 33,000 sociétés participantes, 25,000 sont des fabricants d'articles de consommation et 8,000 des fabricants de biens de production. Les foires allemandes offrent à l'exportateur canadien intéressé une excellente occasion d'entreprendre une étude de marché voire même de sonder les possibilités industrielles tout en rencontrant des agents ou des acheteurs probables. En visitant, ou mieux encore en participant aux foires internationales, l'exportateur canadien peut recueillir nombre de renseignements utiles sur les préférences du consommateur, l'emballage, les techniques publicitaires etc. Bien que l'Allemagne se soit beaucoup «américanisée» au cours des vingt dernières années, le marché conserve encore plusieurs de ses caractéristiques. Pour satisfaire aux goûts du consommateur allemand, il faut dans bien des cas pouvoir offrir des produits de conception spéciale et adopter des techniques particulières de promotion de la vente.

Investissements en Allemagne

L'une des principales causes de l'américanisation de l'Allemagne a été l'apport direct de capitaux des États-Unis dans le pays depuis l'époque de sa reconstruction. A l'heure actuelle, plus de 450 sociétés manufacturières en Allemagne appartiennent en totalité à des américains ou sont sous leur

Possibilités d'exportation en Allemagne

Les exportateurs canadiens de produits nouveaux ou exceptionnels des genres ci-après devraient être en mesure d'effectuer des ventes en Allemagne.

Spécialités alimentaires—Homard en boîtes, whisky, viandes de fantaisie, légumes congelés, poisson en boîtes et congelé, cerises en boîtes, haricots jaunes en boîtes, miel, aliments diététiques.

Pièces et accessoires d'automobiles—Les démarches auprès des filiales canadiennes de sociétés allemandes d'automobiles pourront se révéler efficaces.

Matériel hospitalier et médical—Articles de conception exceptionnelle et spéciale.

Articles destinés aux officiers d'intendance militaire canadienne en Allemagne—Vêtements, aliments, articles de sport et biens de consommation d'un caractère général.

Matériel pour le conditionnement de l'air et la réfrigération

Équipement pour les loisirs—Fournitures exceptionnelles pour le divertissement et articles pour le hockey, d'autres sports d'hiver, le canotage, le tir à l'arc, l'automobile et les passe-temps favoris; jouets éducatifs; les cannes à pêche et les engins de pêche, ainsi que l'équipement de culture physique.

Ordinateurs—Petits ordinateurs, «software» d'ordinateur (ensemble des programmes, documentation, etc. permettant d'utiliser les ordinateurs), cartes perforées.

Matériel nucléaire—Dispositifs perfectionnés pour mesurer et contrôler les radiations, instruments destinés à la recherche ou à l'application commerciale dans le domaine nucléaire.

Matériel électronique—Matériel spécialisé dans des domaines comme les télécommunications, la recherche nucléaire et spatiale, les semi-conducteurs, la télémétrie industrielle, les systèmes microminiatures, les lasers, les résistances de précisions, etc.

Distributeurs automatiques—A cause de la pénurie de main-d'œuvre, il

existe une forte demande pour ces machines en Allemagne.

Vêtements—Des articles spéciaux ou exceptionnels comme les vêtements de fourrure, les vêtements de dessus pour l'hiver, les vêtements protecteurs industriels et les vêtements d'enfants.

Machines—Des machines très spécialisées comme les machines à grande énergie pour le travail des métaux et la soudure, les machines-outils et leurs accessoires et les machines de construction qui allègent le travail.

Arts graphiques—Presses offset pour polychromie, machines et équipement perfectionnés employés dans les arts graphiques

Équipement pour le gaz naturel—Matériel de chauffage ménager, matériel d'entretien des pipe-lines.

Équipement d'essai du milieu—Chambres d'essai à haute et à basse température, équipement d'essai de vibration, équipement pour simuler les différentes conditions atmosphériques, etc.

Machines d'emballage spécialisées.

Matériel d'hôtel et de restaurant.

Véhicules spécialisés—Chasse-neige, balayeuses, polissoirs industriels, petits tracteurs, etc.

Matériaux de construction—Éléments préfabriqués, en métal ou en bois, pour la construction de maisons, contre-plaqués, bois de qualité en paquets, carreaux acoustiques.

Équipement et éléments spéciaux de défense.

Produits chimiques spéciaux—Suppléments de rations alimentaires, herbes, résine et huile de pin, produits chimiques dérivés de la production de la pâte de bois, filaments obtenus par le procédé à l'acétate.

Meubles—Meubles en bois de grand style.

Huiles et farines—Huile comestible, farine de graines oléagineuses, farine de poisson.

contrôle et 600 filiales de sociétés américaines sont établies en Allemagne. Ces sociétés offrent les services après-vente pour les produits américains ou s'occupent de financement, de publicité, de consultation à l'administration et d'autres services. Un nombre relativement limité de sociétés canadiennes (une douzaine d'après la dernière estimation) ont établi des filiales de fabrication ou des organisations de services en Allemagne. Beaucoup de sociétés canadiennes qui exportent en Allemagne trouvent actuellement que la plus forte concurrence sur ce marché provient des

filiales américaines de fabrication qui y sont établies; ces entreprises profitent de la protection du tarif douanier européen et sont orientées vers la fabrication des produits de genre américain, avec un service assuré après-vente.

Si le fabricant canadien trouve que l'établissement d'une filiale de production ou l'organisation d'un service après-vente en Europe est trop onéreux et que l'exportation directe n'est pas possible pour des raisons de concurrence, la cession d'une licence pour la fabrication de ses produits par une société allemande pourrait

apporter le moyen de pénétrer ce marché. Bien que l'octroi des licences soit un domaine complexe et ne soit pas toujours une méthode rémunératrice d'exportation, il peut offrir certains avantages. En encourageant une étroite collaboration et un esprit de confiance mutuelle entre les sociétés canadienne et étrangère, cette méthode peut éventuellement aboutir à l'établissement d'une entreprise commune en Allemagne et donner ainsi à la société canadienne les possibilités de production, de service après-vente et de commercialisation de ses produits au sein du Marché commun.

Les Italiens achètent des machines de qualité

La concurrence de la part des pays européens est vive mais l'équipement canadien peut se vendre en Italie s'il offre des avantages spéciaux et que le prix en soit raisonnable.

M. C. E. RUFELDS, *Consul et délégué commercial adjoint à Milan.*

■ Les sociétés canadiennes désireuses de vendre des machines et de l'équipement en Italie doivent faire face à une vive concurrence de la part des fabricants locaux ou des producteurs des autres pays de la CEE. Elles doivent surmonter des obstacles tarifaires et leurs prix et leurs conditions de livraison doivent être avantageuses. Toutefois, on manifeste ici beaucoup d'intérêt envers la technologie, les machines et l'équipement canadiens et ceux-ci peuvent se vendre et de fait se vendent en Italie de façon permanente.

L'équipement spécialisé—Les bureaux des délégués commerciaux à Rome et à Milan ont récemment effectué une étude du marché et fait d'intéressantes découvertes. Ils ont constaté que chaque fois que des acheteurs italiens éventuels ont manifesté de l'enthousiasme et presque chaque fois que des ventes ont été conclues il s'agis-

sait d'un produit canadien complexe, c'est-à-dire qui ne venait pas directement en conflit avec des produits locaux. Les simulateurs de vol, par exemple, étaient différents parce qu'ils étaient très perfectionnés et dépassaient de beaucoup tout ce qui peut s'obtenir en Italie. Les machines pour la fixation de joints circulaires se sont vendues avec succès parce qu'elles remplissent une fonction bien particulière. Grâce à l'originalité de leur conception et de leur modèle, plusieurs genres d'outillage pour fonderie qui fonctionnaient d'une façon très différente des produits concurrents ont été accueillis sans hésitation. D'autre part, certain équipement s'est vendu facilement parce qu'il était destiné à des usages considérés comme courants au Canada mais très spécialisés en Italie, notamment les véhicules tous terrains, les camions fabriqués sur commande, à grande puissance, pour la traction du bois à

pâte, les avions STOL et le matériel de déneigement.

Dans les domaines où l'industrie canadienne possède des compétences spéciales, notre équipement s'est taillé une importante place sur le marché italien. L'équipement et les accessoires employés dans l'industrie de la pâte et du papier et l'équipement qui requiert des techniques perfectionnées pour la fabrication et la manutention des combustibles et des éléments nucléaires en sont des exemples.

Les ventes directes—Au cours de l'étude on a cherché non seulement à connaître quels produits se vendent bien et pourquoi mais à découvrir aussi quelle serait la meilleure façon de mettre en vente les produits canadiens pour obtenir les résultats les plus avantageux. Des entretiens ont eu lieu avec les représentants d'un vaste secteur de l'industrie italienne et il en est ressorti plusieurs points intéressants. Ainsi, la plupart des ventes du matériel unique ou différent

dont il vient d'être question ont été faites en premier lieu directement par le fabricant canadien à l'usager final. Ce n'est que dans très peu de cas que des représentants sont intervenus. Une fois que le matériel a été présenté au client éventuel, il s'est vendu automatiquement ou a créé assez d'intérêt pour justifier un voyage du fabricant en Italie. Cependant, la raison profonde de ce mode d'achat c'est que le client désirait toujours obtenir le plus bas prix possible (ne pas payer la commission du représentant) et était tout disposé à s'occuper lui-même de la commande, du dédouanement et parfois même de l'installation, de l'entretien et des réparations. Lorsque l'acheteur préférerait traiter avec un représentant, il est souvent arrivé qu'il en suggère un, ce qui simplifiait nécessairement les choses. Parfois, les représentants possibles ont entendu parler des premières ventes et ont voulu courir le risque de s'occuper d'un produit établi et d'en promouvoir la vente, ce qui évidemment plaçait la société canadienne dans une situation avantageuse au cours des négociations.

Les problèmes de l'automatisation—Au cours de nos entretiens avec les représentants de l'industrie il est ressorti un point important, c'est que les sociétés italiennes ont une attitude différente de la nôtre envers le matériel automatisé. La loi italienne relative à la mise à pied des ouvriers est très restrictive. Les employeurs ne considèrent donc pas la machine qui remplace la main-d'œuvre de la même façon que celle qui augmente la productivité. Voici l'opinion d'un directeur d'usine: «Nous sommes à vrai dire mariés avec nos employés et il est presque impossible d'obtenir un

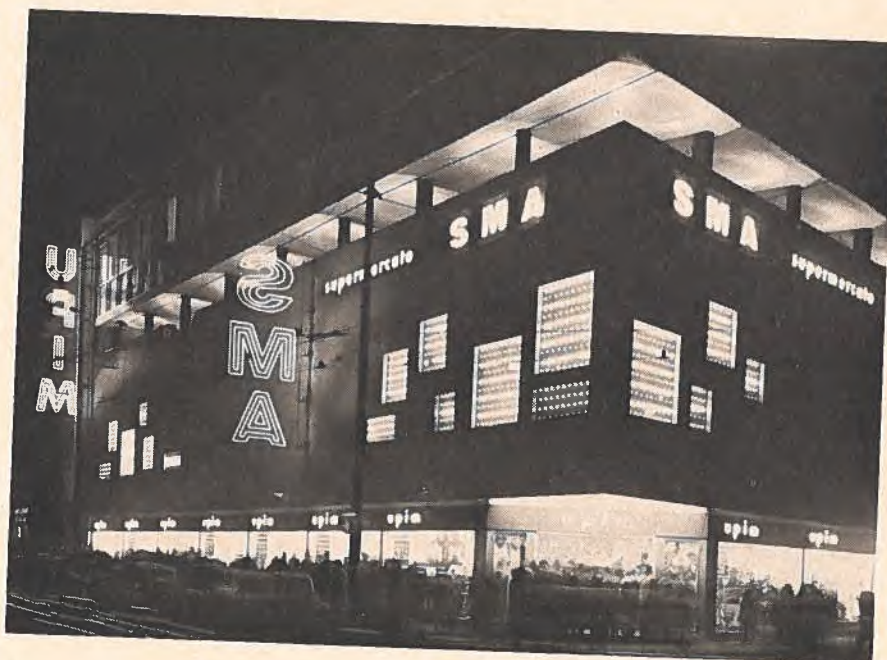
divorce. Cependant, il n'y a aucune restriction quant à la quantité de travail que notre femme peut faire». On préfère donc le matériel semi-automatisé au matériel entièrement automatisé dans les usines existantes mais la direction s'intéresse beaucoup en Italie à l'équipement entièrement automatisé lorsqu'il s'agit d'agrandir une usine ou d'en construire une nouvelle. Il y a donc des possibilités de vente pour le matériel entièrement automatisé comme pour le matériel semi-automatisé.

Prix compétitif et conditions de livraison—Bien que les machines ou l'équipement uniques du Canada possèdent souvent des avantages qui l'emportent sur le montant des droits de douane, des frais de transport, des frais de dédouanement et autres frais d'importation, le prix final au débarquement et la livraison rapide demeurent d'une extrême importance. Les prix canadiens f.o.b. doivent être calculés avec autant d'exactitude que possible.

Plusieurs exportateurs canadiens de machines ont constaté qu'il est moins coûteux, moins ennuyeux et plus rapide d'expédier leurs produits par un port du nord de l'Europe, comme Rotterdam. Les tarifs de transport et d'assurance de l'Atlantique nord et les frais de port et de manutention étant plus faibles, ils contrebalancent le coût plus élevé des frais de trans-

port sur terre vers le Nord de l'Italie, destination finale de la plupart des exportations de machines et d'équipement du Canada à ce pays. En procédant ainsi ils évitent l'encombrement des ports italiens, de même que les frais de manutention élevés et les formalités douanières compliquées. L'exportateur canadien qui songe à vendre ses produits sur le marché italien pour la première fois ferait bien de tenir compte des avantages possibles de les expédier de cette façon.

En résumé, le Marché commun a fait croître la concurrence mais pas au point où les Canadiens ne puissent vendre des produits industriels. Il y a un débouché pour presque tous les genres de matériel d'un caractère unique ou d'usage spécial. Les perspectives sont tout particulièrement favorables dans le cas des machines semi-automatisées ou entièrement automatisées destinées aux industries de la pâte et du papier et de l'automobile. Les pressions exercées par la concurrence ont modifié la formule traditionnelle du recours à un représentant pour le marché italien. Les délégués commerciaux du Canada à Rome et à Milan connaissent bien les clients éventuels et sont en mesure de servir de guides et de conseillers auprès de l'exportateur canadien désireux d'effectuer des ventes directes et de recourir ultérieurement à un agent ou à un représentant.



Les Italiens dont les poches sont bourrées d'argent ont aidé les nouveaux supermarchés comme celui de Milan à augmenter leurs ventes et ont fourni aux Canadiens de nouveaux débouchés pour leurs produits.

niers de la France sur les produits de ses partenaires de la CEE ont ouvert son marché à un éventail de produits qui jusque-là n'avaient pas été offerts aux industriels ou aux consommateurs français. La tendance des prix français, qui ont augmenté beaucoup plus rapidement que ceux des pays concurrents du Marché commun, a également attiré des fournisseurs de l'extérieur.

Ainsi, l'évolution des importations françaises au cours de cette dernière décennie laisse apparaître une augmentation graduelle mais lente des matières premières et des produits bruts. Et comme ces importations sont libéralisées depuis longtemps, elles tendent à fluctuer selon les mouvements de l'expansion économique. A part ce phénomène, qui n'est pas propre à la France, se développait un actif courant commercial portant notamment sur les biens d'équipement et les biens de consommation. En valeur absolue, la progression la plus importante concerne les importations de biens d'équipement qui se sont accrues de 12.6 p. 100 par an.

Analyse des importations

Un examen des importations globales de la France l'an dernier révèle les tendances suivantes:

1. Le pourcentage des importations de matières premières et de produits bruts dans le total des importations a diminué de 18.2 p. 100 en 1966 à 15.1 p. 100 en 1967.
2. La part des produits agricoles dans le total des importations n'était que de 13.1 p. 100 en 1967 au regard de 13.4 p. 100 en 1966 et de 14.3 p. 100 en 1965.
3. Les importations de produits parvenus à un stade plus ou moins avancé

IMPORTATIONS FRANÇAISES PROVENANT DES PAYS DE LA CEE

	(millions de dollars des É.-U.)	(pourcentage du total)
1958	1,227	22
1959	1,362	27
1960	1,849	29
1961	2,102	31
1962	3,522	34
1963	3,126	36
1964	3,762	37
1965	4,015	39
1966	4,853	40
1967	5,333	43

de transformation comptaient pour près de 60 p. 100 du total l'an dernier, ce qui était sans doute attribuable en partie à la réduction des barrières douanières et à la concurrence internationale plus vive.

4. Les achats plus importants de produits sidérurgiques et chimiques ont déterminé une hausse de 11.3 p. 100 dans les importations de demi-produits.

5. Les importations de produits finis, tels que les biens d'équipement et de consommation, ont augmenté de plus de 10 p. 100, la progression la plus importante en valeur absolue intervenant au secteur des biens d'équipement, qui a dépassé 3 milliards en 1967. Ce chiffre comprend surtout les machines, le matériel électrique, le matériel de précision et les machines-outils.

6. Sur le total des importations de biens de consommation, 1.6 milliard de dollars (dont les produits forestiers, les textiles, etc.), les automobiles comptaient pour 0.6 milliard, la plupart provenant des pays de la CEE. Cet accroissement des importations de biens de consommation reflète la pression qu'exercent les industries étrangères sur le marché français, notamment celles des pays du Marché commun. Le cas le plus typique est sans doute celui des appareils électroménagers. Si les exportations françaises ont en effet augmenté de 7.6 p. 100 l'an dernier, les importations, notamment de provenance italienne, ont augmenté de 13.3 p. 100.

Les importations agricoles tendent à progresser moins vite que celles des autres secteurs de l'économie. En valeur absolue, l'augmentation n'était que de 4.3 p. 100 par rapport à l'année précédente, en comparaison avec les autres secteurs dont les hausses étaient de plus de 10 p. 100. Ceci tient à la structure même du secteur agricole français qui, sauf pour l'élevage, peut pourvoir à la majeure partie des besoins français. En deuxième lieu, les échanges resteront excédentaires dans le secteur de l'agriculture, étant aussi aidés en cela par l'application de la politique agricole commune. En revanche, les importations de produits de la pêche se sont développées considérablement en ce qui concerne surtout le saumon et les crustacés.

Les échanges avec le Canada

Selon les statistiques françaises, les exportations du Canada vers la France depuis l'avènement du Marché commun en 1958 ont plus que doublé, passant de 51.8 millions de dollars en 1958 à 111.2 millions en 1967, tandis que les exportations de la France vers le Canada ont presque triplé, passant de quelque 84.9 millions de dollars à 250 millions pendant la même période.

Ces chiffres démontrent que l'entrée de la France dans le Marché commun n'a pas constitué un frein aux exportations canadiennes vers le marché français dans l'ensemble, mais malgré les développements favorables des dix dernières années, ces échanges tiennent pour les deux pays une place très restreinte dans leur commerce global. Dans le cas de la France, ses ventes vers le Canada représentent un peu plus de un p. 100 de ses exportations totales et celles du Canada représentent approximativement 0.8 p. 100.

Du côté du Canada, cela tient en partie à la proximité des États-Unis et aux liens commerciaux traditionnels avec la Grande-Bretagne. Du côté de la France l'intensification des échanges avec ses partenaires du Marché commun ainsi qu'avec les autres pays d'Europe, les États-Unis et la zone franc, a fait que le Marché canadien est resté de moindre importance.

D'après les statistiques françaises, la balance commerciale a été favorable au Canada de 1958 à 1966 mais en 1967 nous avons eu un déficit de 10.8 millions de dollars. Ceci est dû en grande partie aux investissements français qui se font de plus en plus nombreux au Canada et surtout à l'implantation d'usines de montage d'automobiles françaises dans la province de Québec.

Principaux produits

Une analyse des principaux groupes de produits qui figurent dans les exportations canadiennes vers la France révèle les tendances suivantes:

1. Les expéditions vers la France de poisson et de crustacés sont passées de \$115,900 en 1958 à 6.4 millions en 1967.

2. Les exportations de céréales et de produits oléagineux sont toujours élevées, mais ont subi des fluctuations

prononcées par suite des récoltes abondantes en France et du mouvement des cours internationaux. En 1961, l'année record pour les céréales canadiennes sur le marché français, nos ventes ont atteint 19.2 millions de dollars; en 1967, le chiffre ne dépassait pas 5.2 millions. Les exportations de produits oléagineux au cours de la même période ont diminué de 12.45 millions en 1958 à 2.8 millions en 1967. En général, la baisse de nos exportations de produits agricoles tient à la mise en œuvre progressive de la politique agricole commune.

3. Si les ventes d'amiante et d'autres métaux et minéraux n'ont pas échappé aux fluctuations, elles ont néanmoins progressé de 5.2 millions de dollars en 1958 à 12.2 millions en 1967. Les envois de cuivre se sont maintenus, atteignant 9.8 millions en 1958 et 10.2 millions en 1967, et les ventes de nickel se sont stabilisées depuis trois ans à environ 8.7 millions. Nos ventes d'aluminium s'établissent à environ 2.2 millions chaque année.

4. Les exportations de plastique et de caoutchouc synthétique ont diminué de 10.4 millions en 1958 à 2.4 millions l'an dernier par suite de l'im-

plantation d'une usine de Polymer Corporation à Strasbourg.

5. Dans le secteur des produits forestiers, les exportations de bois et d'ouvrages en bois ont augmenté considérablement, passant de 1.6 million en 1958 à 4.6 millions l'an dernier. Au cours des premiers mois de 1968, grâce à une sérieuse campagne de vente, les exportations ont accusé une nouvelle hausse. Les expéditions de pâte de bois, qui ne dépassaient pas 1.7 million en 1958, atteignent 9.5 millions en 1967; celles de papier et de carton sont passées de \$126,400 en 1963 à 1.4 million en 1967.

6. Dans le secteur des produits finis et des biens d'équipement, les ventes ont progressé remarquablement, passant de 1.1 million en 1958 à 7.8 millions en 1967. Cependant, l'année record a été 1965 lorsque nos exportations ont atteint 12.4 millions.

7. Les ventes de produits chimiques sont demeurées stables depuis cinq ans, ne variant que de 1.9 à 2.2 millions par an, mais les exportations de matières plastiques ont subi une baisse considérable, n'atteignant que \$400,000 pour les trois dernières années au regard de 3 millions en 1964.

8. Les exportations de fer et d'acier ont subi des fluctuations prononcées depuis dix ans, s'élevant à 8.7 millions en 1961 et se stabilisant entre 1.5 et 1.7 million entre 1965 et 1967.

Récapitulation

Le rôle croissant que jouent les cinq partenaires du Marché commun dans le commerce extérieur de la France reflète la réalité de l'intégration économique et la force de ses liens avec la CEE. Comme on s'y attendait, l'établissement du Marché commun a déterminé une nouvelle répartition des échanges plutôt qu'un détournement temporaire. Ainsi, parallèlement à une augmentation sensible des échanges de la France avec ses partenaires de la CEE, les importations françaises en provenance des autres pays ont aussi progressé considérablement depuis 1958. Compte tenu de la composition traditionnelle des exportations canadiennes, les achats français en provenance du Canada n'ont pas dans l'ensemble progressé à un rythme aussi rapide bien que certains progrès aient été réalisés dans certains secteurs et dans le cas de plusieurs produits.

Centre d'Études et de Documentation Européennes

■ Il était difficile autrefois d'effectuer au Canada des travaux de recherche sur des sujets européens. Il fallait obtenir les documents d'un certain nombre de sources dans toutes les parties du pays ou encore se les procurer directement d'Europe. Afin de surmonter cette difficulté, l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal a établi une section spéciale, le Centre d'Études et de Documentation Européennes, à l'intérieur de son Département de l'économie. Le Centre a déjà recueilli plus de 3,000 articles traitant de l'Europe, de l'AELE, de la CEE et de ses États associés, et des pays qui ont demandé leur adhésion au Marché commun.

Le Centre est, cependant, beaucoup plus qu'un cabinet spécial de lecture. Il a été inauguré avec éclat par M. Jean Rey, président de la Commission des Communautés européennes, et un groupe d'Européens dis-

tingués qui ont visité l'Expo 67 et Montréal en septembre dernier. Le personnel chargé de la recherche comprend quatre adjoints à la recherche, un documentaliste et le compétent secrétaire général, M. Raynald Joubarne. Six importants projets de recherche sont en voie d'exécution à l'heure actuelle au Centre qui commence à distribuer un flot constant de publications. Tous les trois mois, il fait paraître un bulletin de renseignements sur les événements qui se produisent en Europe. Des études canadiennes sur divers problèmes européens sont publiées occasionnellement sous forme de cahiers. La plupart de ceux-ci peuvent s'obtenir en français et en anglais.

Le Centre n'a pas l'intention d'établir un cours officiel. Il servira plutôt de foyer d'études sur les problèmes européens et fournira son appui aux universités qui organiseront des cours.

On croit au Centre qu'il peut découler beaucoup de bien des études interdisciplinaires et qu'elles sont nécessaires parce que les problèmes de l'intégration européenne touchent tous les domaines de l'activité humaine. Cette intégration a des répercussions sur le code civil, la sécurité sociale, l'éducation, les arts et les sciences, de même que sur la politique et le commerce. Elle suppose, notamment, la normalisation et l'harmonisation des politiques fiscales et la reconnaissance réciproque de la compétence professionnelle.

Un comité consultatif formé de représentants des facultés des sciences économiques, de droit, du commerce et des sciences politiques des universités de Montréal et la «Private Planning Association of Canada» aident à tenir le Centre au courant des besoins de l'enseignement dans les universités et s'assurent que son travail

ne perd pas de vue les réalités quotidiennes. Le Centre entretient des relations étroites avec les universités d'autres parties du Canada et avec des représentants des gouvernements. Il est financé par l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal, dont il fait partie.

L'économiste ou le directeur du service des exportations d'une société commerciale qui a besoin de renseignements sur l'Europe pourra recevoir des conseils de spécialistes en s'adressant au personnel du Centre. Les personnes qui ne sont pas en mesure de se rendre à ce cabinet de lecture peuvent obtenir des photocopies de pages de publications ou d'articles

entiers pour une somme nominale et dans certains cas des exemplaires des plus récentes brochures de la CEE. Le Centre pourra dans un avenir très prochain entreprendre des projets de recherche particuliers pour le compte d'hommes d'affaires.

Les Canadiens qui vendent à des pays en voie de développement (à l'Afrique francophone, par exemple) constateront que le vaste choix des revues traitant des régions en cause pourra leur être très utile. Des publications comme *Afrique Contemporaine* et *Maghreb* renferment une abondance de renseignements mais on

les trouve rarement dans d'autres bibliothèques. On espère que ce genre de documentation deviendra plus accessible. L'Université d'Ottawa, par exemple, projette d'établir un Institut de coopération internationale comme section de l'un de ses départements.

Toute correspondance destinée au Centre, soit en anglais, en français, en italien ou en allemand, devrait être adressée à M. Raynald Joubarne, Secrétaire général, Centre d'Études et de Documentation Européennes, École des Hautes Études Commerciales de Montréal, 535, avenue Viger, Montréal 24 (Québec).

—M. A. JOHNSTON, Rédacteur adjoint, «Commerce extérieur»

Vous voulez vous renseigner?

Les listes de publications sur la CEE qui suivent ont été préparées par le personnel de la bibliothèque du ministère du Commerce. Les lecteurs constateront aussi que le Centre d'Études et de Documentation Européennes à Montréal peut leur rendre de grands services. Le Ministère regrette de ne pas être en mesure de fournir à qui que ce soit des exemplaires de ces publications.

Publications de la CEE

Les nombreux documents et périodiques publiés par la CEE renferment une multitude de renseignements sur cet organisme. Le catalogue des publications des Communautés européennes contient une liste des publications de la CEE qui en indique les titres et les prix de même que les langues dans lesquelles elles sont publiées. La liste est tenue à jour grâce à des feuillets indiquant les plus récents ouvrages. La CEE publie deux périodiques qui sont tout particulièrement utiles, *La situation économique de la Communauté* (rapport trimestriel) et *Graphiques et notes rapides sur la conjoncture dans la Communauté* (publication mensuelle).

Des données statistiques officielles sont recueillies et publiées par l'Office statistique des communautés européennes. Elles comprennent des renseignements sur l'industrie et l'agriculture et une excellente présentation de données sur le commerce extérieur, tant pour la CEE que ses associés outre-mer (pays de l'Afrique, Saint-Pierre et Miquelon, etc.). Les titres figurent dans le *catalogue des publications des Communautés européennes*.

Le service de renseignements de la CEE, avec le concours de ses bureaux dans les principaux centres du monde, publie des renseignements d'ordre général sur la CEE, la CECA et l'EURATOM (qui forment aujourd'hui

une seule Communauté) dans la langue du pays où le bureau est établi. Les brochures, dépliants, séries de cartes géographiques et la publication mensuelle *Communauté européenne* sont distribués gratuitement. Il existe aussi un *guide pour l'étude de la Communauté européenne*. Pour obtenir la documentation en cause il suffit d'écrire à:

(pour l'édition française)

Bureau d'information des Communautés européennes
61, rue des Belles-Feuilles
Paris, XVI^e, France

ou

(pour l'édition anglaise)

European Community Information Service
808 Farragut Building
900-17th St., N.W.
Washington, D.C. 20006

ou

European Community Information Service
2207 Commerce Building
155 East 44th St.
New York, N.Y. 10017

ou

European Community Information Service
23 Chesham St.
London, S.W.1, England

Livres sur la CEE

Camps, M. *European Unification in the Sixties: from the Veto to the Crisis*. New York, McGraw-Hill, 1966. 273 p. (Conseil des relations étrangères. Série des études sur la politique atlantique)

Prix: \$7.50

En vente chez: McGraw-Hill Co. of Canada Ltd.
330 Progress Ave.
Scarborough, Ont.

Canadian Trade Committee. Au nombre des études effectuées par le Canadian Trade Committee de la Private Planning Association of Canada, il y a lieu de mentionner: Canada's Approach to Trade Negotiations, par L. D. Wilgress, 1963 (\$1); The Impact of European Integration on Canada, par L. D. Wilgress, 1962 (\$1); The Common Agricultural Policy of the EEC and Its Implications for Canada's Exports, par Sol Sinclair, 1964 (\$2).

En vente au: Canadian Trade Committee
Private Planning Association of Canada
757 Sun Life Bldg.
Montréal 2 (Qué.)

Coppock, J. O. *Atlantic Agricultural Unity: Is It Possible?* New York, McGraw-Hill, 1966. 238 p.

Prix: \$7.50

En vente chez: McGraw-Hill Co. of Canada Ltd.
330 Progress Ave.
Scarborough (Ont.)

Edwards, A. D. *Investment in the European Economic Community; a Study of Problems and Opportunities*. Préparé par l'Economist Intelligence Unit, New York, Praeger, 1964. 75 p. (Praeger Special Studies in International Economics)

Prix: \$15

En vente chez: Burns & MacEachern Ltd.
62 Rainside Road
Don Mills (Ont.)

Grande-Bretagne, Ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation. *Common Agricultural Policy of the European Economic Community*. Londres, 1967. 20 p. (Cmd. 3274)

Prix: 40c.

En vente à la: H.M.S.O. Sales Section
British Information Services
80, rue Elgin
Ottawa 4 (Ont.)

Kitzinger, U., Editor. *The European Common Market and Community*. Londres, Routledge and Kegan Paul, 1967. (World Studies Series)

Prix: \$5

En vente chez: General Publishing Co. Ltd.
30 Lesmill Road
Don Mills (Ont.)

Lloyd's Bank Limited. *What about Europe? Une étude de la Communauté économique européenne*. Londres, 1967. 83 p.

Gratuit

S'obtient chez: Lloyd's Bank Limited
71 Lombard St.
London, E.C. 3, England.

Pickles, W. *Britain and Europe—How Much Has Changed?* Oxford, Blackwell, 1967. 119 p.

Prix: \$2.50

En vente chez: Copp Clark Ltd.
517 Wellington St., W.
Toronto 2B (Ont.)

Terpstra, V. *American Marketing in the Common Market*. New York, Praeger, 1967. 168 p. (Études spéciales de Praeger en économie internationale et en développement)

Prix: \$12.50

En vente chez: Burns & MacEachern Ltd.
62 Rainside Road
Don Mills (Ont.)

Walter, I. *The European Common Market; Growth Patterns of Trade and Production*. New York, Praeger, 1967. 212 p. (Études spéciales de Praeger en économie internationale et en développement)

Prix: \$12.50

En vente chez: Burns & MacEachern Ltd.
62 Rainside Road
Don Mills (Ont.)

Weil, G. L., Editor. *A Handbook on the European Economic Community*. New York, Praeger, 1965. 479 p. (Études spéciales de Praeger en économie internationale)

Prix: \$7.50

En vente chez: Burns & MacEachern Ltd.
62 Rainside Road
Don Mills (Ont.)

Articles parus dans des périodiques

Caves, R. E. *Europe's Unification and Canada's Trade*. (Répercussions possibles de la Communauté économique européenne sur le commerce du Canada). *Canadian Journal of Economics and Political Science* 25:249-58 Août 1959.

Garrigue, V. R. La. *Le Marché Commun et les Problèmes Agricoles*. *L'Actualité Économique* 35: 446-62 Oct.-déc. 1959.

Kaliski, S. F. *Canada, the United Kingdom and the Common Market*. *International Journal* 17:17-24 Hiver 1961-1962.

Reuber, G. L. *European Trade Blocs and Canada's Export Trade*. *Canadian Banker* 68:20-30 Hiver 1961-1962.

Holmes, J. W. *Political Implications of the European Economic Community*. *Queen's Quarterly* 69:1-10 Printemps 1962.

Smith, A. J. R. *Canada and the Challenge of a New Europe*. *Business Quarterly* 27:23-32 Printemps 1962.

Sheridan, R. T. *Canada and the Common Market—Black and White*. *Canadian Banker* 69:111-18 Automne 1962.

Kerey-Krzeczowski, G. *Doing Business with the New Europe*. *Industrial Canada* 63:32-5 Avril 1963; 64:48-9, 100 Mai; 45-6, 48 juin; 31-2, 34-35 août 1963.

Cosgrove, C. A. *Towards a Common Agricultural Policy in the European Economic Community*. *International Relations (London)* 3:40-60 Avril 1966.

Mendez, J. M. *La Politique Agricole de la Communauté Économique Européenne*. (Avec une étude de la partie du Traité de Rome qui concerne l'agriculture). *L'Actualité Économique* 41:226-68 juil.-sept. 65; 42:82-113 avril-juin 1966.

Bird, R. M. *Regional Policies in the European Economic Community*. *Dalhousie Review* 46:200-14 Été 1966.

Gordon, R. P. and B. Dixon. Guide to More Sales in the Common Market. Canadian Business 39:50-3 juillet 1966.

Leontiades, J. Is a Common Market a Single Market? Doing Business in One EEC Nation Won't Mean Automatic Access to the Others. Columbia Journal of World Business 2:23-9 Juillet-août 1967.

Grubel, H. G. Intra-industry Specialization and the Pattern of Trade. Mesure dans laquelle le commerce international des pays de la CEE s'est effectué grâce à la spécialisation à l'intérieur d'une industrie plutôt qu'entre les industries. Canadian Journal of Economics & Political Science 33:374-88 Août 1967.

Heck, H. EEC Tariff Walls: No Ministep but No High Hurdle Either. Columbia Journal of World Business 2:47-52 sept.-oct. 1967.

Rowney, R. L. The EEC Challenge to Canada: Does It Really Make Any Difference to Canada if Britain Joins the EEC? Canadian Business 40:63-4 Oct. 1967.

EEC: How Successful; How Contagious? (World Business Forum) Columbia Journal of World Business 3:77-83 Janv.-fév. 1968.

Frey, C. W. Meaning Business: the British Application to Join the Common Market, November 1966-October 1967. Journal of Common Market Studies 6:197-230 Mars 1968.

Périodiques

Common Market; a Monthly Review of European Integration and Economic Development. Publié aux Pays-Bas conjointement par plusieurs éditeurs.

Prix: \$12.50 (monnaie américaine) par année.

En vente chez: Fred B. Rothman & Co.
57 Leuning St.

South Hackensack, N.J. 07606

Common Market News. Publication hebdomadaire.

Prix: 120 dollars des États-Unis par année.

En vente chez: Reuters Economic Services
1212—6th Ave.
New York, N.Y. 10036.

Europe France Outre-mer. Publication mensuelle.

Prix: 110 francs français par année (voie de surface).

En vente chez: Europe France Outre-mer
6, rue de Bassano
Paris-16^e, France.

European Trends. Publication trimestrielle.

Prix: £ 10

En vente chez: The Economist Intelligence Unit Ltd.
Spencer House
72 St. James' Place
London, S.W. 1, England.

Journal of Common Market Studies. Trois numéros par année.

Prix: £ 2 2s 0d par année.

En vente chez: Basil Blackwell
49 Broad St.
Oxford, England.

Successo. Édition internationale (en anglais). Publication mensuelle.

Prix: \$2.00 par année

En vente chez: Aldo Palazzi, Editore
Gasello Postale 3290
Milan 20100, Italie

Actualités commerciales

Découverte de pétrole au Pakistan occidental

Des experts pakistanais et soviétiques, travaillant de concert, ont trouvé du pétrole à Kot Sarang, à quelque 70 milles de Rawalpindi. L'organisme pakistanais dont relève l'exploration, Oil and Gas Development Corporation, affirme que le nouveau gisement débite de 500 à 1,000 barils par jour et qu'il se prête à la commercialisation—Rawalpindi.

Prague aura son métro

Prague construira bientôt son métro; on prévoit que la première section qui couvrira treize milles de distance sera aménagée d'ici huit ou dix ans. On a fait appel à des spécialistes soviétiques pour aider à en dresser le plan et on s'adressera aussi à l'Union soviétique lors de l'achat des rames du métro—Vienne.

La C.-B. achète des navires suédois

Le M.S. *Columbialand* a été livré récemment à Vancouver par un chantier de construction maritime suédois. Le premier d'une série de cinq vaisseaux jumeaux conçus tout spécialement pour le transport des produits forestiers de la Colombie-Britannique (pâte, bois mi-ouvré et sciages) aux nouveaux marchés d'Europe, il rationalise le transport pour permettre à l'industrie de concurrencer les fournisseurs scandinaves. Les navires seront confiés à la gestion de Scanscot Freighters, entreprise constituée de trois sociétés suédoises, d'une société norvégienne et d'une société écossaise. Quittant l'Europe en direction de l'ouest, ils se dirigeront normalement vers la Floride pour charger des phosphates à destination du Japon ou de Vancouver—Oslo.

Le Mexique organise l'exploitation forestière

Le gouvernement du Mexique a fondé une agence, Productos Forestales Mexicanos, pour diriger l'exploitation forestière et la production du bois dans l'État de Durango, dans le Nord-ouest du pays. Jusqu'ici, le gouvernement imposait des restrictions sévères à l'exploitation forestière pour prévenir le dépouillement des forêts, qui a suscité des commerces illégaux, entraîné l'inflation des prix et atrophie la production. La réorganisation de l'industrie du bois est fondée sur un inventaire forestier établi avec le concours de l'ONU. Il indique que le Mexique pourrait accroître dix fois sa production de bois tout en améliorant et en accroissant ses ressources forestières—Mexico.

Singapour encourage les services de transport maritime

Le gouvernement de Singapour étudie le rapport d'un cartel japonais sur la possibilité de construire en série des navires du type Freedom. On a demandé à une firme britannique de consultation d'étudier un plan visant à affecter les chantiers navals britanniques au nord de Singapour à des usages civils. Si cette transformation est réalisable, le gouvernement britannique s'est engagé à toutes fins utiles à prêter son concours financier. A Jurong, en collaboration avec le Japon, on a commencé la construction d'une cale sèche capable d'entretenir les grands navires-citernes jaugeant jusqu'à 250,000 tonnes (poids lourd). Toute cette activité et l'ambition de Singapour, devenir un centre d'entretien, de radoub et de construction pour les lignes internationales, sont justifiées par sa situation géographique et son port. Il faut reconnaître en plus sa situation avantageuse dans une région qui malgré le perfectionnement constant du transport maritime devra toujours compter sur le cabotage et le transport fluvial—Singapour.

La Roumanie exploite des gisements de pétrole

La Roumanie a récemment découvert de nouveaux gisements de pétrole dans la région de Crisana et croit pouvoir exploiter un autre champ pétrolifère près de Suplacu du Barcau. Les experts sont d'avis que ce champ contient des millions de tonnes de pétrole brut, d'une teneur élevée en bitume cependant. Une nouvelle raffinerie présentement en voie de construction à Suplacu de Barcau commencera à produire de la gasoline à indice d'octane élevé, du mazout et du bitume au début de 1969. La capacité de transformation finale s'élèvera à 300,000 tonnes de brut—Vienne.

Projet d'énergie nucléaire en Suède

On prévoit que la Suède aura installé 6,000 MWe d'énergie nucléaire d'ici 1980. Si on utilise des réacteurs à eau légère, le coût annuel du combustible s'élèvera à environ 104 millions de dollars canadiens

mais si on emploie des réacteurs à eau lourde, le coût ne sera que de 42 millions de dollars canadiens. Dans l'un ou l'autre cas, le coût de fabrication sera d'environ 31 millions de dollars canadiens. L'industrie nucléaire suédoise accorde beaucoup d'importance à la mise au point et à la fabrication d'éléments combustibles.—Stockholm.

Accroissement de la production de gaz naturel en Hongrie

La production et les réserves établies de gaz naturel ont accusé une augmentation prononcée au cours de la dernière décennie; la production de 1967 a été évaluée à 1.7 milliard de mètres cubes. D'après les plans, la production de 1970 a été fixée à 3 milliards et celle de 1975 à 4.5 milliards. Le gaz naturel représente présentement plus de 11 p. 100 de l'énergie globale. D'ici 1972 quelque 250,000 consommateurs de plus utiliseront ce réseau, ce qui nécessitera un investissement de 120 millions de dollars (taux officiel de change)—Vienne.

Les Européens espèrent vendre une usine nucléaire à la Roumanie

Le plan d'électrification roumain 1966-1975 comprend l'installation de deux centrales nucléaires d'une puissance de 500-600 MW. Différents pays, dont les États-Unis et la Grande-Bretagne, ont entamé des négociations ou échangé des délégations afin de fournir ces usines, mais cela n'a donné aucun résultat concret. Un consortium composé de fabricants de l'Allemagne de l'Ouest, de la France et de la Suède devait faire une offre définitive avant la fin de 1967—Vienne.

Le Togo dispose d'un nouveau port à Lomé

Le nouveau port en eau profonde de Lomé, où les travaux ont commencé en 1964, est en voie de parachèvement par des entreprises d'Allemagne occidentale avec le concours des entrepreneurs locaux. Il est en service depuis octobre dernier, mais a été déclaré officiellement ouvert au huitième anniversaire de l'indépendance du Togo, en avril. Le nouveau port, que desservent 14 lignes de transport maritime, a été financé par des prêts de l'Allemagne occidentale et du Fonds de développement européen—Accra.

Bestiaux des Pays-Bas au Pérou

Grâce à un accord entre le gouvernement des Pays-Bas et le Banco Inter-Americano de Desarrollo, quelque trois millions de florins seront consentis au Pérou pour financer un achat de bestiaux. Le premier envoi, 750 bovins d'élevage, 100 moutons et 100 chèvres, a quitté Amsterdam à la mi-décembre; le reste des 1,800 animaux seraient expédiés en 1968—La Haye.

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Portugal

RÉDUCTIONS DOUANIÈRES—Le *Diario do Governo* du Portugal en date du 21 février 1968 renfermait une liste d'une vaste gamme de matières premières industrielles à l'égard desquelles les droits d'importation ont été abolis ou réduits lorsqu'elles sont destinées à certaines industries portugaises.

Les matières premières qui bénéficieront désormais de l'entrée en franchise comprennent les produits ci-après:

Crin
Intestins d'animaux
Graines de semence
Tourteaux
Soufre
Amiante
Minerais et concentrés métalliques autres que concentrés de cuivre ou hématites rouges
Oxyde et hydroxyde d'aluminium, corindon artificiel
Une gamme de sels chimiques inorganiques et de composés organiques (par exemple phénol et pentaérythritol, et composés à fonctions azotées)
Vitamines et provitamines (sauf la vitamine A)
Matières colorantes et pigments
Peaux et cuirs
Billes
Pâte de bois
Fibres de verre et tissus
Ferrailles, déchets, grenailles de fer et d'acier, même concassées
Cuivre brut
Nickel brut
Aluminium brut
Zinc brut

Au nombre des produits à l'égard desquels des réductions de 50 p. 100 ont été consenties il y a lieu de mentionner les suivantes:

Cuirs et peaux de bovins et peaux d'équidés
Fibres textiles artificielles

En outre, certaines industries portugaises peuvent demander une exemption des droits de douane sur de l'équipement et des pièces qu'elles importent. Voici quelques-uns des produits visés:

Tuyaux et tubes de fer, acier, cuivre, aluminium, etc.
Câbles de fer, acier, cuivre et aluminium
Chaudières et parties et pièces détachées
Moteurs, machines motrices et parties et pièces détachées
Pompes et compresseurs
Appareils pour le conditionnement de l'air et pour la production du froid
Grues, treuils, palans
Machines pour la fabrication de la pâte et du papier et leurs pièces
Machines pour l'industrie textile et leurs pièces
Machines-outils
Machines pour la transformation des minéraux (broyeurs, trieurs)

Pièces et accessoires de machines (par exemple soupapes, roulements, arbres, joints)

Moteurs, générateurs et transformateurs électriques

Appareils et dispositifs de démarrage et d'allumage

Mécanismes de commutation, relais, etc.

Tubes électroniques

Appareils à rayons X

Appareils électriques de mesures, d'essai, de commande automatique et leurs pièces

On peut obtenir d'autres détails au sujet des réductions en cause en s'adressant à la Division de l'Europe de la Direction générale des relations commerciales.

États-Unis

CONTINGENT TARIFAIRE VISANT LE THON—Conformément aux dispositions du poste 112.30 du Tarif des douanes des États-Unis, il a été déterminé que 66,985,048 livres de thon peuvent être importées ou retirées des entrepôts pour consommation au cours de l'année civile 1968 et être assujetties au taux de 11 p. 100 *ad valorem* à la faveur de ce poste. Tout le thon qui entre ou qui est retiré des entrepôts pour consommation durant l'année civile courante en excédent dudit contingent sera imposable au taux de 22 p. 100 *ad valorem* d'après le poste 112.34 du Tarif des douanes.

RENOI DE PRODUITS AMÉRICAINS — NOUVELLE FORMULE DOUANIÈRE 3311—Le Bureau des douanes des États-Unis a préparé une nouvelle formule douanière 3311 (exemplaire de janvier 1968). Il s'agit d'une unification des formules actuelles 3311 et 4467. La nouvelle formule 3311 sera exigée comme déclaration du propriétaire, de l'importateur, du destinataire ou de l'agent des produits américains exportés des États-Unis et renvoyés dans ce pays conformément aux dispositions de l'article 10.1 a) du Règlement douanier. Cet article prévoit l'entrée en franchise (i) des articles dont la valeur n'a pas été accrue et l'état amélioré à l'étranger; (ii) des articles dont la valeur a été accrue et l'état amélioré à l'étranger; et (iii) des contenants et des supports ou montures de grandes dimensions d'origine américaine qui servent à l'expédition ou au transport des marchandises. L'exemplaire de janvier 1968 de la nouvelle formule 3311 peut s'obtenir de la Customs Region II, Publications and Reproduction Section, 201 Varick Street, New York, N.Y. 10014. Il remplace tous les exemplaires antérieurs des Formules 3311 et 4467; on peut se servir de celles-ci jusqu'à ce que le stock en soit épuisé.

Au comptoir du livre

Export/Import Traffic Management and Forwarding (Deuxième édition)

Par Alfred Murr 588 pages \$12.50

UNE ÉTUDE approfondie du manuel en cause ne fera pas de l'exportateur son propre agent expéditeur mais elle lui permettra de comprendre comment s'effectue le transport des marchandises de son usine à leur destination à l'étranger. Il apprendra ce qu'est une conférence maritime, comment sont fixés les tarifs d'affrètement et comment les interpréter, quels documents doivent accompagner un envoi, comment les cargaisons sont manutentionnées et bon nombre d'autres choses. Il sera probablement convaincu après la lecture de ce livre que l'expédition des marchandises est une question complexe et qu'il vaut la peine d'avoir recours à un spécialiste.

Le trafic maritime fait l'objet d'une étude détaillée mais il y a également un chapitre utile sur les envois par avion. De même, si l'ouvrage porte surtout sur les exportations, il y est aussi question des importations et le travail de l'agent en douane est expliqué. Étant donné que les fonctions d'agent expéditeur visent nécessairement bon nombre d'aspects du commerce d'exportation, comme l'assurance maritime, les crédits documentaires, les documents consulaires, les réclamations, les conditions de paiement et ainsi de suite, cet ouvrage constitue un guide précieux dans un grand nombre de domaines.

Nous avons été particulièrement impressionnés par les appendices qui occupent près de la moitié du livre. On trouve dans ce seul ouvrage des titres comme «Uniform Customs and Practice for Documentary Credits» d'après la Chambre de commerce internationale; «Revised American Foreign Trade Definitions»; les règlements consulaires à l'étranger d'un bon nombre de pays (mais ceux-ci sont sujets à modification); la «U.S. Customs Simplification Act» de 1956; un barème du tarif océanique; un glossaire anglais-espagnol, une liste d'abréviations commerciales courantes, etc. On y trouve même une liste des termes et définitions relatifs au container.

Ce livre ayant été rédigé aux États-Unis, certains chapitres ne s'appliquent pas au commerce extérieur du Canada. Il s'agit cependant d'une section restreinte dans un manuel que presque tous les exportateurs voudront placer sur les rayons de leur bibliothèque.

En vente chez General Publications Limited,
30 Lesmill Road, Don Mills, Ontario.

International Businessmen's Who's Who

Rédacteur: W. J. Potterton 562 pages £7 7s 0

LA GAMME des relations personnelles de l'homme d'affaires croît à mesure que le commerce mondial s'accélère. Il est de plus en plus difficile pour lui de se renseigner auprès d'amis communs sur la personne qu'il doit rencontrer demain à Ankara ou à Tokyo. Aussi de bons ouvrages de référence peuvent-ils l'aider à surmonter les difficultés inhérentes à cette époque de l'avion à réaction.

Les courtes biographies que la maison Burke's Peerage a préparées sont tirées de divers domaines. Il ne s'agit pas seulement d'une liste d'hommes d'affaires britanniques bien connus comprenant quelques noms étrangers, mais d'une tentative sérieuse d'inclure les maisons d'affaires internationales. Malheureusement, la tâche est immense et l'espace restreint. Dans cette première édition il y a un grand nombre d'omissions; nous espérons que les éditions subséquentes contiendront les noms des personnes importantes qui ont été omises.

Un ouvrage de ce genre fournit à l'homme d'affaires quelques simples faits qui lui permettent de nouer des relations et d'éviter les faux pas les plus manifestes. Il n'est pas destiné à remplacer l'appréciation ordinaire de la personnalité et de la réputation que doit faire l'homme d'affaires dans le cadre de ses fonctions d'entrepreneur.

Éditions: Burke's Peerage Limited, Mercury House,
103-119 Waterloo Road, Londres S.E.1 (Angleterre)

Who's Who in Commerce and Industry

Marquis—Who's Who Inc. 1,690 pages \$40

LA QUINZIÈME édition, celle de 1968-1969 de cet ouvrage de référence, renferme une abondance de renseignements sur les principaux hommes d'affaires américains et un nombre respectable de biographies d'autres hommes d'affaires. Les notes semblent plus complètes que dans le livre susmentionné,—les hommes d'affaires ont des enfants et des femmes et les ouvrages qu'ils ont publiés sont indiqués.

Vers la fin du livre, il y a une section consacrée aux additions et modifications de dernière heure dont le lecteur doit tenir compte. (Cependant, il y a toujours lieu, avant d'aborder l'homme d'affaires, de s'assurer auprès de la société ou de sa secrétaire qu'il n'a pas changé de titre parce que les changements sont à la mode aujourd'hui. Il serait inopportun d'appeler directeur des ventes un monsieur nouvellement promu vice-président chargé des ventes.) La référence aux biographies contenues dans le volume jumeau *Who's Who in America* est également utile.

En vente chez Marquis—Who's Who, Inc., 210 East
Ohio Street, Chicago, Illinois 60611.

Ces personnes sont à votre service dans les pays de la CEE

COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Conseiller

Ambassade du Canada
35, rue de la Science
Bruxelles 4, Belgique

M. G. F. Mintenko, Conseiller
M. Y.-C. Jauron, Premier secrétaire
M^{lle} V. F. Wightman, Deuxième secrétaire

Câble: CANADIAN *Tél.:* 13-38-50
Télex: 221613 (DOMCAN BRU)

Territoire: Communauté économique européenne, Communauté européenne de l'énergie atomique, Communauté européenne charbon acier.

FRANCE

Ministre-Conseiller (affaires commerciales)

Ambassade du Canada
35, avenue Montaigne
Paris 8^e, France

M. C.-O.-R. Rousseau, Ministre-Conseiller (affaires commerciales)
M. C.-J. St. Pierre, Secrétaire commercial adjoint
M. F.-G. Beaudette, Secrétaire commercial adjoint (agriculture)
M. F. M. Wanklyn, Secrétaire commercial adjoint
M. P.-E. Labbé, Secrétaire commercial adjoint
M. T. G. Tait, Secrétaire commercial adjoint
M. A.-C. Perron, Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN PARIS 086 *Tél.:* 225-99-55
Télex: 28806 (DOMCAN à PARIS)
Territoire: Algérie, Andorre, Maroc, Monaco, St-Pierre et Miquelon.

ITALIE

Conseiller commercial

Ambassade du Canada
Via G. B. De Rossi 27
00161 Rome, Italie

M. J. H. Stone, Conseiller commercial
M. P. A. Freyseng, Secrétaire commercial
M. J. E. Montgomery, Secrétaire commercial (agriculture)
M. C. D. Miller, Secrétaire commercial adjoint
M. D. T. Wismer, Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN *Tél.:* 864-327
Télex: 61056 (DOMCAN ROME)

Territoire: Provinces de Toscane, Marches, Ombrie, Latium, Abruzzes et Molise, Pouilles, Campanie, Basilicate, Calabre, Sicile, Sardaigne. Autres pays: Lybie, Malte.

Consul général et délégué commercial

Consulat général du Canada
C.P. 3977
Via Vittor Pisani 19
20124 Milan, Italie

M. R. W. Blake, Consul général et délégué commercial
M. C. E. Rufelds, Consul et délégué commercial adjoint
M. B. M. White, Vice-consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANTRACOM *Tél.:* 652-485/652-600
Télex: 31368 (CANTRACOM MILAN)

Territoire: Provinces de Emilie-Romagne, Lombardie, Piémont, Trentin-Haut Adige, Vénétie, Ligurie, Trieste, Val d'Aoste, Frioul-Vénétie.

ALLEMAGNE

Conseiller commercial

Ambassade du Canada
Kennedy-Allee 35
Bad Godesberg, Allemagne de l'Ouest

M. R. R. Parlour, Conseiller commercial
M. R. J. Buchan, Secrétaire commercial adjoint
M. R. Frenette, Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN *Tél.:* 76995
Télex: 886421 (DOMCA D)

Territoire: États de Bade-Wurtemberg, Bavière, Hesse, Rhénanie-Palatinat, Sarre, Berlin-Ouest.

Consul général

Consulat du Canada
Koenigsallee 82
4 Düsseldorf 1, Allemagne de l'Ouest

M. G. A. Browne, Consul général
M. J. H. Lang, Vice-consul

Câble: CANADIAN *Tél.:* 320525
Télex: 8587144 (DMCN D)
Territoire: État du Rhin-Septentrional-Westphalie.

Consul général

Consulat général du Canada
Esplanade 41.47
2000 Hambourg 36, Allemagne de l'Ouest

M. E. A. Driedger, Consul général
M. D. S. McCracken, Consul
M. D. H. Clemons, Vice-consul

Câble: CANADIAN *Tél.:* 351805
Télex: 215555 (DMCNH D)

Territoire: Villes de Brême et d'Hambourg; États de Basse-Saxe et de Schleswig-Holstein.

BELGIQUE

Conseiller commercial

Ambassade du Canada
35, rue de la Science
Bruxelles 4, Belgique

M. C. T. Charland, Conseiller commercial
M. B. A. Gagosz, Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN *Tél.:* 13-38-50
Télex: 221613 (DOMCAN BRU)
Territoire: Luxembourg.

PAYS-BAS

Conseiller commercial

Ambassade du Canada
Sophialaan 7
La Haye, Pays-Bas

M. D. A. B. Marshall, Conseiller commercial
M. D. J. S. Winfield, Secrétaire commercial adjoint
M. W. L. Clarke, Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN *Tél.:* 61-41-11
Télex: 31270 (DOMCAN HAGUE)



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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

A quoi s'intéresse-t-on

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

STEEL COMPANY OF CANADA LIMITED

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

FORUM DU COMMERCE INTERNATIONAL, GATT

dans le milieu des affaires

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

"BUSINESS ABROAD", NEW YORK

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

"SALES PROMOTION"

A la conquête des Marchés du monde

Le nouveau manuel des exportateurs

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

Édition brochée \$2.50

Édition reliée \$4.50

In English