

AOÛT 1968

COMMERCE EXTERIEUR

MINISTÈRE DU COMMERCE, OTTAWA

Le Canada atteint son objectif d'exportation

Le commerce du Canada avec l'Asie du Sud-Est

La Lybie revise ses programmes

L'Afrique occidentale évalue en énergie ses besoins

Les exportations canadiennes ont atteint, au cours de l'année du Centenaire, un niveau sans précédent surtout grâce à une hausse d'un milliard de dollars dans les expéditions de produits finis non comestibles. Un économiste de la Division du commerce extérieur du BFS décrit nos échanges avec nos principaux partenaires et signale une bonne perspective pour 1968.

Le commerce entre le Canada et le Sud-Est asiatique est passé de 67 à 96 millions de dollars canadiens dans l'espace de cinq ans. Notre relevé étudie les conditions économiques et les marchés à Singapour, en Thaïlande, aux Philippines et en Grand-Malaisie. Il y a de belles possibilités pour les marchandises canadiennes.

L'Afrique francophone devrait attirer tout naturellement les Canadiens bilingues. En fait, deux entreprises viennent de terminer une étude du transport au Dahomey pour l'UNDP. Le rédacteur adjoint de Commerce extérieur donne un aperçu de leur travail en page 24.

Les besoins énergétiques de l'Afrique occidentale sont étudiés en détail en page 34. Le Canada finance un projet qui prévoit la transmission de l'énergie à bon marché du barrage d'Akosombo, au Ghana, jusqu'au Togo et au Dahomey. M. Roch Ledoux, récemment de retour de cette région, expose dans un article la situation des affaires sur la Côte-d'Ivoire, marché dont le potentiel est considérable.

La Libye revise ses plans d'expansion économique. Si les revenus du pétrole augmentent rapidement, il n'en est pas résulté un progrès équilibré dans tout le pays. On conseille aux Canadiens de songer à nommer des agents à Benghazi et à Tripoli pour bien servir le marché.

COMMERCE EXTERIEUR

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

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

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

O. MARY HILL, rédactrice

MICHAEL A. JOHNSTON, rédacteur adjoint

Prière d'adresser toute la correspondance à: l'Éditeur,

"Commerce extérieur", Ministère du Commerce, Ottawa, Canada.

AOÛT 1968

ARTICLES

Le Canada atteint son objectif d'exportation	2
Le commerce du Canada avec l'Asie du Sud-Est	6
Singapour	10
Produits qui se vendent en Thaïlande	12
La Thaïlande	13
Les Philippines	15
Affectation de délégués commerciaux adjoints à l'étranger	18
Un homme d'affaires se rend en Malaysia	20
La Malaysia	21
Expansion de l'industrie chimique en Espagne	23
Le choix de la voie la plus sûre	24
L'emballage d'exportation, une spécialité	27
Au service de l'agriculteur	31
La Libye revise ses programmes	32
L'Afrique occidentale évalue en énergie ses besoins	34
La recherche de débouchés à la Côte-d'Ivoire	38

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

Au comptoir du livre	26
Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger	37
Renseignements concernant le marché	40

Le Canada atteint son objectif d'exportation

Les exportations ont atteint l'an dernier 11.41 milliards de dollars dépassant ainsi l'objectif fixé à 11.25 milliards. Ont contribué pour une bonne part à cet accroissement les produits entièrement finis en plus des autres exportations traditionnelles. Les perspectives pour 1968 indiquent un progrès continu.

M. JOHN SKEGGS

Division du commerce extérieur, Bureau fédéral de la statistique

■ L'année 1967 a été particulièrement prospère pour le commerce du Canada car on y a enregistré pour la cinquième année consécutive une expansion soutenue et rapide. Les ventes de nombreux produits ont connu des augmentations très satisfaisantes et plusieurs pays ont établi des records dans leurs importations de marchandises canadiennes. Mais la prospérité soutenue de l'économie intérieure a occasionné une très forte demande d'importations. Le commerce du Canada a ainsi atteint une fois de plus l'an passé un niveau sans précédent. Le total des exportations en 1967 s'est accru de 10½ p. 100 pour atteindre une valeur de 11.41 milliards de dollars dépassant ainsi aisément l'objectif de 11.25 milliards fixé par le ministre du Commerce pour le Centenaire du Canada. Les importations ont augmenté de 8 p. 100 s'établissant à 10,877 millions de dollars et le total des échanges commerciaux, à 22,288 millions de dollars, s'est accru de 9.3 p. 100. L'augmentation des exportations ayant été plus forte que celle des importations, le surplus de la balance commerciale est passé de 253 millions de dollars en 1966 à 534 millions l'an dernier.

Les chiffres provisoires disponibles pour 1968 donnent lieu aussi à un certain optimisme. En effet, au cours du premier trimestre de 1968, le total des exportations a augmenté de 14.9 p. 100 et a atteint le chiffre de 3,016 millions de dollars maintenant ainsi

une avance marquée sur les importations qui se sont accrues de 12 p. 100 pour atteindre 2,792 millions. Une balance commerciale favorable en est résultée avec un excédent de 225 millions de dollars au regard de 133 millions au cours du premier trimestre de 1967. D'après ces chiffres, et sauf imprévu, il est fort probable que l'objectif d'exportation fixé cette année à 12.3 milliards de dollars sera atteint bien qu'il s'agira d'exporter en moyenne pour un peu plus d'un milliard de dollars par mois.

La situation internationale

Le succès frappant du commerce canadien est d'autant plus remarquable quand on le compare au commerce international pris dans son ensemble. Ainsi, l'année qui vient de s'écouler a été à plusieurs égards une année satisfaisante pour le commerce mondial. L'événement le plus important a été probablement l'aboutissement couronné de succès à Genève au cours de l'été dernier des négociations tarifaires du Kennedy Round. Il faut toutefois noter que les avantages résultant de l'accord signé se feront surtout sentir dans les années à venir plutôt que dans l'immédiat.

TABLEAU I

PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX DU CANADA

Exportations			Pays	Importations		
1965	1966	1967		1965	1966	1967
(millions de dollars canadiens)				(millions de dollars canadiens)		
4,840.5	6,027.7	7,079.4	États-Unis	6,044.8	7,204.4	7,956.7
1,174.3	1,122.6	1,169.1	Grande-Bretagne	619.1	672.6	648.8
316.2	393.9	572.2	Japon	230.1	253.1	304.8
189.5	176.8	178.0	Allemagne de l'Ouest	209.5	235.2	256.9
127.8	143.1	176.4	Pays-Bas	56.3	60.5	64.8
140.4	117.4	156.2	Australie	47.4	59.6	64.5
93.2	114.8	141.4	Italie	80.3	86.7	110.3
58.5	107.7	140.6	Inde	43.4	40.1	42.8
197.4	320.6	128.7	Union Soviétique	9.9	11.7	23.0
128.0	117.5	100.8	Belgique-Luxembourg	72.0	61.6	64.6
105.1	184.9	91.3	Chine communiste	14.4	20.6	25.1
82.5	107.0	87.4	Norvège	33.6	33.8	33.8
73.0	76.0	82.0	Venezuela	254.7	215.1	276.3
87.3	84.5	80.6	France	96.1	106.7	130.1
76.2	74.4	77.7	Afrique du Sud	27.1	27.6	37.1

Toutefois, d'après les chiffres globaux du commerce, le rythme de croissance économique s'est ralenti considérablement l'année passée. Un nouveau record de 214 milliards de dollars des É.-U. a été enregistré* au regard de 204 milliards en 1966 mais cela ne représente qu'une avance de 5 p. 100 du commerce mondial alors qu'en 1966, cet accroissement dépassait 9 p. 100. En examinant une période plus longue, soit de 1960 à 1966, le taux moyen de croissance annuelle des exportations mondiales a été de 8 p. 100 et, dans cette perspective, le gain réalisé l'année dernière n'était probablement pas satisfaisant.

Le ralentissement des exportations dans le commerce mondial en 1967 a été assez général. Dans les pays membres de la Communauté économique européenne, les exportations se sont accrues de 7 p. 100 l'année dernière au regard de 10 p. 100 en 1966. Pour l'Association européenne de libre-échange, les chiffres correspondants ont été de 2 p. 100 au regard de 7 p. 100 en 1966; pour les États-Unis 4 p. 100 et 10 p. 100 et pour le Japon, 7 p. 100 et 16 p. 100. Dans le secteur des importations, la diminution du taux de croissance a été de 11 p. 100 en 1966 et de 5 p. 100 seulement en 1967.

Ce relâchement du commerce mondial l'année dernière a eu des répercussions particulièrement considérables sur la situation de nombreux pays en voie de développement. Ainsi, la valeur totale des exportations de ce groupe pris dans son ensemble n'a augmenté que d'environ 1 p. 100 alors que ses importations se sont accrues de près de 3 p. 100. Le déficit de la balance commerciale du groupe est passé de ce fait de 1.9 milliard de dollars en 1966 à presque 2.7 milliards l'année dernière. Si nous éliminons le commerce du pétrole de cette analyse, les pays en voie de développement auraient en fait subi une baisse de près de 2 p. 100 de leurs exportations.

Changements depuis 1963

Les exportations et les importations n'ont pas cessé d'augmenter rapidement depuis 1963 grâce à la pros-

périté économique qui régnait au Canada et dans la plupart des pays avec lesquels nous commerçons. Le niveau de nos exportations au cours des deux derniers trimestres, supérieur à 3,000 millions de dollars, est plus que le double de celui du premier trimestre de 1963. De plus, malgré d'importantes fluctuations d'un trimestre à l'autre, notre balance commerciale est restée presque toujours favorable notamment depuis 1961.

En 1967, le Canada a continué à tirer certains avantages de conditions commerciales plus favorables. Cette tendance qui avait commencé en 1965 et avait reçu une très forte impulsion en 1966 quand les prix d'exportation avaient augmenté de plus de 4 p. 100, s'est modérée considérablement l'année dernière. Les indications préliminaires montrent que les prix d'exportation se sont accrus de 2.1 p. 100 en 1967 et les prix d'importation de 1 p. 100. Bien que l'augmentation des prix d'exportation ait porté sur une grande variété de marchandises, celle des importations portait surtout sur les produits fabriqués.

Orientation du commerce

Passant à l'analyse du commerce du Canada par pays, le Tableau I indique la valeur des échanges du Canada avec ses principaux partenaires au cours des trois dernières années. L'importance des États-Unis comme principal acheteur et fournisseur est évidente: en effet, l'année passée ce pays a acheté 64 p. 100 de nos exportations et nous a fourni 73 p. 100 de nos importations. Ces pourcentages dépassent de loin ceux enregistrés il y a à peine quelques années. Il ne faut certainement pas oublier que le Canada est aussi le principal partenaire commercial des États-Unis et que notre part du marché d'importation américain a augmenté rapidement pour atteindre maintenant plus d'un quart du total. Comme nos exportations aux États-Unis se sont accrues de plus d'un milliard de dollars l'année dernière et que nos importations n'ont augmenté que de trois quarts de ce montant, le déficit de notre balance commerciale avec notre voisin a considérablement diminué de 970 millions de dollars en 1966 à 634 millions en 1967.

Par contre, le commerce du Canada avec la Grande-Bretagne a subi

peu de changements l'année dernière. Les exportations n'ont montré aucun signe de reprise pour la troisième année consécutive reflétant ainsi l'instabilité de la situation économique en Angleterre. Les importations n'ont pas réussi à maintenir le gain réalisé en 1966. Les ventes à plusieurs pays de l'Europe occidentale étaient pour la plupart plus lentes, résultat aussi de conditions économiques moins soutenues dans cette région. Les seules exceptions à cette tendance ont été les Pays-Bas et l'Italie où nos exportations ont réalisé des gains importants. Nos importations de l'Europe occidentale, par contre, ont été généralement plus élevées qu'en 1966 voire beaucoup plus élevées pour celles venant de l'Italie et de la France. On compte au nombre des exportations qui ont enregistré la plus forte augmentation celles destinées au Japon avec une hausse de 45 p. 100 pour un total de 572 millions de dollars. Les importations en provenance du Japon aussi se sont accrues fortement de quelque 25 p. 100.

Les exportations à destination de l'Europe de l'Est ont subi en 1967 une baisse de plus de 50 p. 100 sur celles de 1966 tombant de 398 millions de dollars à 184 millions. Les exportations vers cette région consistent surtout en blé et en farine de blé et sont principalement destinées à l'Union Soviétique. L'amélioration de la situation agricole dans ce pays est la cause principale de la diminution importante des importations en provenance du Canada. Les importations venant des pays de l'Europe de l'Est —qui consistent surtout en matières premières comme le coton, divers minéraux et en produits manufacturés simple—étaient par contre plus importantes l'année passée et cela pour tous les pays de cette région.

Les exportations vers les pays du Commonwealth et ceux, autres que la Grande-Bretagne, qui bénéficient d'un tarif préférentiel, ont connu une hausse très nette et sont passées de 547 millions de dollars à 638 millions. Les augmentations étaient pratiquement générales mais remarquables dans le cas de l'Australie, du Pakistan et de l'Inde. Les importations étaient aussi plus élevées. Par ailleurs, les exportations vers l'Amérique latine et les Antilles ont accusé une légère diminution l'année passée

* Tous les chiffres dans cette section sont exprimés en dollars des États-Unis.

(479 millions de dollars) alors que les importations étaient nettement supérieures avec un total de 582 millions de dollars. Cet accroissement est dû en grande partie à des importations plus grandes de pétrole et des dérivés en provenance du Venezuela et des Antilles néerlandaises.

Ventes du Canada

Le tableau II donne une répartition des exportations du Canada par sections pour les années 1965 à 1967

avec quelques détails sur les principales marchandises et groupes de marchandises dans chaque section. Une conclusion évidente est que l'accroissement des ventes de certains produits a été supérieur au niveau normal. Citons à titre d'exemple la vente de très grandes quantités de blé et de farine de blé aux pays socialistes au cours des dernières années, l'augmentation très nette des exportations de cuivre sous des formes variées aux États-Unis et ailleurs

(résultat d'une grève dans ce pays à une période de croissance rapide de la demande) et l'augmentation des exportations d'hydrocarbures, conséquence indirecte de la guerre du Moyen-Orient au mois de juin dernier. De loin la plus grande partie de l'accroissement des exportations peut toutefois être attribué à une infrastructure industrielle en voie de développement et à une concurrence industrielle de plus en plus intense.

Le tableau II confirme ce point de vue. Il ressort que les ventes de produits d'exportation traditionnelle tels que la pâte de bois, le whisky et le nickel sont toutes en hausse cette année. Les gains les plus frappants ont toutefois été marqués dans le secteur des produits entièrement finis. Les exportations de produits finis non comestibles ont augmenté de près d'un milliard de dollars en 1967 ce qui a eu pour résultat que ce secteur, qui représentait 15 p. 100 des exportations canadiennes en 1965, a atteint 30 p. 100 l'année passée. Une partie importante de cet accroissement est due aux transactions résultant de l'accord canado-américain sur les produits de l'automobile. Il ressort du tableau que les exportations de ces produits ont totalisé 1,730 millions de dollars l'année passée ce qui constitue une augmentation considérable par rapport aux années précédentes. C'est naturellement vers les États-Unis que la plupart des produits de l'automobile ont été exportés mais des livraisons importantes ont été effectuées également au Venezuela, à l'Australie et à l'Afrique du Sud.

L'augmentation des ventes d'autres produits manufacturés, bien que moins spectaculaire, a été assez générale aussi bien en ce qui concerne la gamme des produits que la variété des destinations. L'industrie aéronautique a accru ses exportations de près de 50 p. 100 l'année passée avec une valeur de 314 millions de dollars. Ces exportations consistaient surtout en différents genres d'assemblages avec les États-Unis comme débouché principal mais elles comprenaient aussi des aéronefs complets d'une valeur de 36 millions de dollars. Les ventes de matériel agricole ont progressé graduellement et des expéditions importantes ont été effectuées vers l'Europe occidentale, l'Extrême-Orient et l'Australie.

TABEAU II
EXPORTATIONS DE PRODUITS CANADIENS PAR SECTIONS ET
PRODUITS CHOISIS

<i>Section et produit</i>	1965	1966	1967
	<i>(en millions de dollars canadiens)</i>		
Animaux vivants	79.1	78.0	42.3
Aliments, provendes, boissons, tabac	1,629.8	1,888.3	1,602.3
Poissons et produits de poissons	196.6	201.8	216.2
Orge	43.7	45.0	72.6
Blé et farine de blé	906.5	1,143.5	795.4
Whisky	117.0	127.5	141.5
Tabac	35.4	50.0	49.9
Matières brutes non comestibles	1,763.7	1,947.6	2,108.3
Graines de lin et de colza	82.6	99.3	85.4
Minerais et concentrés de fer	360.8	369.0	383.1
Minerais, concentrés et déchets de cuivre	77.8	130.9	157.5
Minerais, concentrés et déchets de nickel	189.3	186.7	204.0
Minerais, concentrés et déchets de zinc	69.8	77.7	94.1
Pétrole brut	279.9	321.7	397.9
Gaz naturel	104.3	108.7	123.7
Amiante, non ouvré	158.7	182.5	172.4
Soufre	27.5	34.6	59.8
Matières travaillées non comestibles	3,728.8	4,012.1	4,229.6
Bois tendres	458.0	439.6	474.8
Placages et contre-plaqués	69.1	73.3	77.7
Pâte de bois et pâte similaire	493.5	520.1	543.4
Papier journal	869.6	968.2	955.3
Engrais et matières fertilisantes	111.8	139.6	154.6
Fer et acier primaires et travaillés	229.8	244.1	251.6
Aluminium, y compris alliages	361.0	372.3	398.9
Cuivre et alliages	194.8	266.1	336.7
Nickel et alliages	207.9	212.4	229.3
Zinc et alliages	71.6	67.8	72.9
Produits finis non comestibles	1,300.1	2,119.3	3,106.8
Machines industrielles et pièces	160.5	209.7	243.6
Machines agricoles et pièces	161.9	182.5	194.3
Véhicules automobiles	183.2	602.9	1,206.1
Pièces de véhicules automobiles	172.8	390.7	524.0
Avions et pièces	207.0	210.2	313.6
Matériel de communication et matériel connexe	70.8	100.5	122.1
Matériel et pièces de navigation	49.9	63.3	58.9
Machines et matériel de bureau	32.3	37.9	52.3
Transactions commerciales spéciales	23.5	25.3	22.5
Total des exportations de produits canadiens	8,525.1	10,070.6	11,111.8

On a réalisé des gains considérables dans les ventes de matériel de communication, secteur assez vaste qui comprend les appareils de radio et de télévision, les tourne-disques, le matériel de téléphonie et de radar. Ces produits ont été exportés aussi en grande partie aux États-Unis mais on a pu réaliser aussi une plus grande implantation dans certains marchés de l'Europe occidentale. On peut en dire autant de l'équipement de navigation et de certaines machines de bureau. Ce secteur d'une industrie en croissance rapide est parvenu à écouler ses produits dans le monde entier, y compris la Grande-Bretagne, le Japon, la France et les États-Unis. Les exportations d'autres produits manufacturés, dont la gamme s'étend des produits pharmaceutiques aux machines industrielles, ont aussi réalisé des progrès encourageants. Dans le secteur des exportations de ressources naturelles, la potasse, le soufre et les fruits et légumes ont fait des gains importants.

Achats canadiens

Le tableau III donne une analyse semblable des importations du Canada* au cours des trois dernières années. La prospérité continue de notre pays a donné naissance à une demande accrue pour les marchandises importées, comme le tableau le confirme. Les importations ont augmenté dans toutes les sections mais, comme dans le cas des exportations, on constate que l'accroissement le plus important (exception faite naturellement de la section des petits animaux vivants) a été enregistré pour les produits finis non comestibles qui ont augmenté l'année dernière à raison de 20 p. 100 environ avec un total de 6,555 millions de dollars. Ce taux d'accroissement était supérieur au double de celui du total des importations.

Les importations des principales catégories de produits finis n'ont pas

* Il y a lieu de noter que le retard dans la réception de la statistique d'importation d'un grand port d'entrée durant neuf mois de 1966 et sept mois de 1967 a nécessité une révision subséquente des valeurs totales d'importation. Les chiffres révisés ont été utilisés partout où cela était possible, sauf dans cette section basée sur des données non révisées.

TABLEAU III
IMPORTATIONS DU CANADA PAR SECTIONS ET PAR PRODUITS CHOISIS

Section et produit	1965	1966	1967
	(en millions de dollars canadiens)		
Animaux vivants	10.8	12.9	21.9
Aliments, provendes, boissons et tabac	758.9	791.7	861.6
Viande et préparations de viande	41.7	58.4	66.8
Fruits et préparations de fruits	197.2	200.1	210.1
Légumes et préparations de légumes	90.8	99.4	107.1
Thé, café, cacao et chocolat	124.3	114.8	124.9
Matières brutes non comestibles	1,006.3	1,023.2	1,062.8
Fibres textiles	134.8	114.6	120.5
Minerais d'aluminium, concentrés et déchets	69.9	76.6	74.6
Houille	126.2	141.0	145.5
Pétrole brut	312.3	299.0	355.9
Matières travaillées non comestibles	2,114.4	2,233.1	2,310.2
Papier et carton	58.3	62.0	64.5
Tissus larges	183.8	195.0	196.9
Produits chimiques inorganiques	71.5	64.8	64.8
Produits chimiques organiques	106.6	106.6	116.0
Dérivés du pétrole et du charbon	177.5	176.7	198.3
Fer et acier primaires et alliages	397.6	347.0	345.9
Métaux non ferreux et alliages	180.6	234.0	203.9
Quincaillerie métallique de base	172.1	205.1	234.0
Produits finis non comestibles	4,476.3	5,483.4	6,555.4
Machines industrielles d'usage général	306.9	363.7	383.5
Tracteurs	200.2	231.0	233.5
Autres machines et matériel agricoles	154.2	182.6	184.9
Véhicules automobiles	306.0	532.1	939.7
Pièces de véhicules automobiles	818.7	1,048.6	1,234.1
Avions et pièces	206.3	227.2	361.1
Matériel de communication et matériel connexe	180.0	258.1	288.2
Machines et matériel de bureau	109.7	172.2	204.9
Vêtements et chaussures	118.3	134.0	165.2
Imprimés	151.6	161.1	189.5
Produits photographiques	88.7	102.1	133.2
Transactions commerciales spéciales	266.5	322.0	269.3
Total des importations	8,633.1	9,866.4	11,081.2

cessé d'augmenter depuis trois ans. Il faut surtout souligner la croissance massive des importations de produits de l'automobile qui, comme dans le cas des exportations, résulte de l'accord commercial canado-américain relatif à cette industrie. Les importations de véhicules ont triplé entre 1965 et 1967 pour atteindre une valeur de 939.7 millions de dollars. Les véhicules pour personnes ont représenté la plus grande partie de cet accroissement bien qu'en termes de pourcentage l'augmentation des importations de camions ait été encore plus importante. Naturellement, la vaste majorité des voitures importées provenait des États-Unis mais des pays comme la France, la Suède et le Japon ont réalisé l'année dernière

des gains remarquables bien que modestes. Les importations de pièces de véhicules automobiles se sont accrues de plus de 50 p. 100 au cours de cette période de trois ans.

Il y a eu également une forte augmentation des achats d'aéronefs et de pièces par le Canada en 1967 surtout durant les derniers mois de l'année. Les importations d'aéronefs complets ont plus que doublé entre 1966 et 1967 pour arriver à un total de 147.5 millions de dollars. Sur ce total les avions à trois moteurs ou plus ont représenté près de 50 millions de dollars. Toutefois, comme il s'agit ici surtout de grands avions à réaction pour l'exploitation commerciale qui peuvent facilement coûter plus de 8 millions de dollars chacun, la statis-

tique commerciale peut être sérieusement influencée par les dates de livraison.

Au cours de cette période, les importations de la plupart des autres biens manufacturés se sont accrues à un rythme plus régulier, plus ou moins parallèle à la croissance du pouvoir d'achat dans l'économie nationale. Une exception notoire à cette règle ainsi qu'il ressort du tableau est la catégorie des machines et de l'équipement de bureau où les importations ont presque doublé dans l'espace de trois ans pour atteindre un total de 205 millions de dollars en 1967. Ce secteur comprend plusieurs ar-

ticles nécessaires à tout bureau moderne, entre autres les machines à calculer et à écrire, les appareils de reproduction de toutes sortes. Cependant, l'article le plus important est de loin l'ordinateur et les différents appareillages qui l'accompagnent. Les importations de cette catégorie de produits ont connu une avance phénoménale de 50.5 millions de dollars en 1965 à 115.9 millions l'année dernière.

L'avenir

En somme, on peut à juste titre dire que l'année 1967 a été très prospère et couronnée de succès pour le

commerce du Canada. Malgré le relâchement de la demande dans plusieurs marchés importants, on a pu atteindre, voire dépasser l'objectif d'un accroissement des exportations d'un milliard de dollars. L'année courante a bien commencé et, au moment où nous entrons dans la période de mise en vigueur des résultats des négociations Kennedy, les perspectives pour le reste de l'année 1968 sont favorables et promettent de maintenir cette prospérité. Nous pouvons nous attendre à une augmentation continue de nos exportations, avec une plus grande diversification des débouchés et des produits.

Le commerce du Canada avec l'Asie du Sud-Est

Les pays de l'Asie du Sud-Est désireux d'accroître leurs économies sont devenus de bons acheteurs de matières premières industrielles, de produits alimentaires et de biens d'équipement canadiens. L'année dernière, la valeur totale des exportations a atteint 53.8 millions de dollars, les Philippines venant au premier rang.

M^{lle} CINDY HARCOURT, *Division de l'Asie et du Moyen-Orient*

■ Le commerce entre le Canada et l'Asie du Sud-Est a augmenté considérablement au cours des quelques dernières années passant de 93.5 millions de dollars canadiens en 1966 à 96.3 millions l'année dernière. Cinq années plus tôt le commerce global était évalué à 67.3 millions de dollars seulement.

Les exportations canadiennes accrues au Sud-Est asiatique (comprenant les pays situés entre la Birmanie au nord et à l'ouest, les Philippines à l'est de l'Indonésie au sud) ont représenté une forte proportion de cet essor du commerce; elles sont passées de 45 millions de dollars en 1966 à 53.8 millions en 1967. Cette hausse

est largement attribuable à l'accroissement des ventes du Canada aux Philippines, à la Malaysia, à la Thaïlande et à l'Indonésie, comme l'indique le tableau I. Les exportations à la Birmanie, au Cambodge et au Laos, à Singapour et au Viêt-nam ont fléchi légèrement.

Ventes aux Philippines

Nos exportations aux Philippines, notre principal marché dans l'Asie du Sud-Est, se sont accrues de plus du tiers en 1967 pour s'établir à 25.4 millions de dollars (18.7 millions en 1966). L'année 1966 avait été témoin d'une forte baisse de nos ventes aux Philippines qui avaient atteint la

somme globale de 26.3 millions de dollars en 1965. Les envois d'une grande variété de produits canadiens ont beaucoup augmenté en 1967,— depuis les denrées alimentaires en vrac et les aliments préparés comme le malt jusqu'aux matières premières industrielles (notamment le papier journal, le zinc, les fils et câbles isolés et la pâte de bois), et aux produits entièrement ouverts comme le matériel téléphonique, les camions et châssis, et les ordinateurs.

La Malaysia

Il y a de bonnes perspectives d'accroître les ventes d'une vaste gamme de produits canadiens à la Malaysia, marché d'environ 9.5 millions d'habitants. Au cours des récentes années le déséquilibre commercial qui était favorable à la Malaysia s'est atténué et il s'établit aujourd'hui au niveau du double plutôt que du triple ou du quadruple comme il était par le passé. Le total des ventes à la Malaysia en 1967 a atteint 13.4 millions de dollars (11.1 millions en 1966). Les principaux produits vendus à ce pays comprennent des aéronefs, de l'aluminaire, du papier journal, de l'alu-

minium et du blé; en 1967 les ventes de tous ces articles, à l'exclusion de l'aluminium, ont progressé. Les exportations de matériel commercial de communication, de machines de levage, de scies et de machines pour scieries, de limes et de râpes et de papier d'emballage ont aussi été beaucoup plus considérables et pour la première fois nous avons exporté du chlorure de potassium, muriate.

Autres marchés

Les exportations à l'Indonésie en 1967 ont atteint 2.8 millions de dollars alors qu'elles n'avaient été que de \$348,000 en 1966. Cette augmentation impressionnante est attribuable surtout à d'importants achats indonésiens d'aéronefs et de moteurs d'aéronefs, de camions et de châssis, de papier journal, de farine de blé et de perforatrices de rocher.

Les expéditions à la Thaïlande ont également fait voir une augmentation fort appréciable en 1967, surtout à cause de plus fortes ventes d'aéronefs, de limes et de râpes, et de voitures particulières.

Les exportations du Canada à plusieurs marchés du Sud-Est asiatique, notamment à Singapour, au Viêt-nam et à la Birmanie, ont diminué en 1967, mais il y a aussi de bonnes raisons d'être optimistes au sujet de nos exportations à l'avenir.

Importations canadiennes

Au cours des cinq dernières années, les importations canadiennes en provenance du Sud-Est asiatique ont augmenté de près du quart, passant de 34.5 millions de dollars en 1963 à 42.6 millions en 1967. (Le chiffre de 1967 représente, cependant, une baisse de 5.9 millions par rapport au chiffre de 48.5 millions de 1966.) Comme l'indique le tableau II, les achats du Canada en Thaïlande en 1967 ont doublé comparativement à 1966 et il y a eu des augmentations importantes, —bien que minimes du point de vue de leur valeur en dollars,—de nos achats au Cambodge et au Laos, de même qu'au Viêt-nam. Nos importations de la Birmanie sont demeurées inchangées par rapport à 1966 et celles de l'Indonésie, de la Malaysia, de Singapour et des Philippines ont enregistré une baisse. La diminution de nos achats en Malaysia et à Singapour en 1967 a été due surtout à de plus

TABEAU I
EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LE SUD-EST ASIATIQUE

	1963	1964	1965	1966	1967
	(en milliers de dollars canadiens)				
Birmanie	703	736	671	1,195	262
Cambodge et Laos	17	99	128	98	63
Indonésie	1,394	703	1,636	348	2,771
Malaysia	6,355	8,370	9,253	11,093	13,445
Singapour				4,283	2,868
Philippines	21,284	27,809	26,354	18,683	25,458
Thaïlande	2,823	3,803	5,621	6,743	6,947
Viêt-nam	250	726	804	2,588	1,939
Total des exportations	32,826	42,156	44,467	45,031	53,753

TABEAU II
IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DU SUD-EST ASIATIQUE

	1963	1964	1965	1966	1967
	(en milliers de dollars canadiens)				
Birmanie	102	276	39	105	105
Cambodge et Laos	—	—	—	—	3
Indonésie	152	1,393	2,400	1,158	1,066
Malaysia	31,634	34,536	40,273	29,102	22,298
Singapour				12,351	11,173
Philippines	2,007	2,970	3,583	3,345	3,066
Thaïlande	582	582	899	2,432	4,868
Viêt-nam	1	4	2	1	6
Total des importations	34,478	39,761	47,196	48,494	42,585

TABEAU III
PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LE SUD-EST ASIATIQUE

Produits	Nombre de marchés	1966	1967
		(en milliers de dollars canadiens)	
Matériel de transport et pièces	8	8,229	14,867
Papier journal	5	6,061	7,459
Matériel de communications et pièces	8	2,535	5,073
Fils et câbles isolés	6	415	3,427
Amiante	6	3,057	2,719
Machines industrielles et pièces	8	3,439	2,042
Aluminium	5	2,261	1,907
Blé, sauf graines de semence, n.a.é.	4	4,941	1,631
Blocs, gueuses et brames de zinc	4	335	1,505
Malt	1	702	1,036
Pâte de bois	5	658	992
Limes et râpes	5	536	893
Farine de blé	6	893	741
Papier journal mutilé, matières à malaxeur	2	1,146	743
Insecticides et antirongeurs	1	385	666
Tuyaux et tubes de cuivre	5	595	622
Perforatrices de cartes, trieuses et calculatrices, calculateurs électroniques, et pièces	6	328	620
Whisky	8	346	544
Soufre	2	62	393
Tôles et feuillards d'acier n.a.é.	5	208	345
Fournitures médicales	6	393	307
Papier d'emballage, non blanchi, au sulfate, au bisulfite	3	...	304
Tuyaux et tubes en fer et en acier	4	326	222
Caoutchouc plastique et synthétique, non façonné	6	367	222
Tabac de Virginie clair, séché à l'air chaud	2	442	177
Chlorure de potassium, muriate	2	499	60
Immeubles préfabriqués, structures et pièces	4	1,720	6



Le Canada fournit du matériel téléphonique aux Philippines aux termes d'un deuxième accord de financement de 11.02 millions de dollars entre la SACE et la Philippine Long Distance Telephone Co. M. H. W. Reed (quatrième de la gauche), président de la PLDT Co., et M. J. L. Mutter, consul général du Canada aux Philippines, examinent l'accord.



Des manteaux de fourrure du Canada à Singapour? Parfaitement, en effet une société de Vancouver en vend. La directrice du rayon des robes d'un grand magasin important de Singapour présente ici un manteau de vison opale de fabrication canadienne à M. J. H. Bailey, notre conseiller commercial.

petites ventes d'étain (en Malaysia seulement) et de caoutchouc (à cause des prix plus bas sur le marché mondial).

En 1967 les achats du Canada en Asie du Sud-Est ont consisté principalement en une grande variété de matières premières tropicales: étain (10.5 millions de dollars) et caoutchouc (4.4 millions) de la Malaysia; caoutchouc (7.5 millions) et ananas en boîtes (2.4 millions) de Singapour; noix de coco desséchée (1.2 million), chrome (\$538,628) et bois de placage d'acajou des Philippines; étain (3.7 millions), sagou et amidon ou farine de cassave et bois de construction de la Thaïlande; caoutchouc (\$358,478) et bauxite de l'Indonésie, et essences exotiques de bois d'œuvre de la Birmanie.

Au cours des quelques dernières années, le Sud-Est asiatique s'est considérablement développé. Le produit national brut augmente constamment dans la plupart de ces pays, notamment aux Philippines, en Thaïlande, en Malaysia et à Singapour. Cependant, les pays désireux d'accroître leurs économies ont encore à faire face à un certain nombre de problèmes.

Durant les dernières années, de l'aide sous des formes très variées, y compris celle accordée par divers organismes des Nations Unies et le Plan de Colombo, a été affectée à la solution de ces problèmes. Le Programme de développement du Mékong est peut-être le projet le plus important d'aide des Nations Unies dans la région. Le Canada participe à bon nombre de ces projets de développement. Les réalisations sont déjà importantes mais il reste encore plus à faire.

Envisageant cette perspective, la Banque asiatique de développement, organisme comprenant des membres régionaux et d'autres non régionaux, a été créée en 1966. Elle a pour principal objectif le financement des projets de développement en Asie. Le Canada, à titre de membre fondateur, aura l'occasion de participer à la direction de la Banque et sera aussi en mesure de concurrencer en vue d'obtenir des contrats de fournitures résultant de l'activité de la banque.

Perspectives favorables de vente

En outre, comme la plupart des pays de l'Asie du Sud-Est s'efforcent

de maintenir leur croissance économique grâce à la diversification industrielle, à l'expansion des moyens de transport et des télécommunications et à l'exploitation de leurs ressources en énergie et en matières premières, ils doivent importer bon nombre des produits nécessaires à l'exécution de ces projets de développement. Les Canadiens ont été jusqu'ici des fournisseurs compétitifs pour un grand nombre de matières premières industrielles et de biens d'équipement dont les pays de l'Asie ont besoin. Le Canada est aussi un important fournisseur d'un grand nombre de denrées alimentaires en vrac que la plupart des pays de l'Asie du Sud-Est ne produisent pas en quantités suffisantes pour subvenir aux besoins de leurs populations en croissance rapide. Les perspectives de vente de produits canadiens à cette région semblent encourageantes. Mais si les exportateurs canadiens désirent augmenter leur part actuelle de cet important débouché que constitue l'Asie aujourd'hui, ils doivent utiliser tous les moyens à leur portée pour promouvoir leurs ventes à ce continent.

La première Foire internationale de l'Asie a eu lieu à Bangkok à la fin de 1966. Trente-quatre pays, dont le Canada, y étaient représentés et quatorze sociétés canadiennes y ont exposé leurs produits. La deuxième Foire internationale de l'Asie sera tenue à Téhéran en 1969. Le Canada y prendra part et de nouvelles possibilités de vente dans la région s'ouvriront aux exportateurs canadiens.

Relations commerciales

Les relations commerciales du Canada avec plusieurs pays de l'Asie du Sud-Est,—Malaysia, Singapour, Birmanie, Cambodge et Indonésie,—sont régies par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. En outre, le Canada accorde le régime de la nation la plus favorisée au Laos et au Viêt-nam et échange le régime de la nation la plus favorisée avec les Philippines. Le traitement préférentiel est accordé par le Canada à la Malaysia et à Singapour et ces deux pays accordent le régime préférentiel au Canada à l'égard d'un nombre très limité de biens seulement.

Le Cambodge et la Birmanie adoptent tous deux le régime de commerce d'État.

Les importations entrent plutôt librement aux Philippines, à Singapour et en Thaïlande. La Malaysia assujettit l'importation de plusieurs produits à un régime de licences; en Indonésie, au Laos et au Viêt-nam, des licences d'importation sont nécessaires pour la plupart des marchandises. Toutefois, ces règlements changent assez fréquemment et les exportateurs doivent s'assurer que les renseignements qu'ils possèdent sur ces questions sont à jour au moment où ils désirent vendre à des pays de la région. Les demandes de renseignements doivent être adressées à la Direction générale des relations commerciales du ministère du Commerce.

Il est important que les hommes d'affaires canadiens désireux d'exporter à cette région possèdent des renseignements à jour sur les perspectives du commerce, sur les règlements, et sur la situation courante de l'économie et de la commercialisation dans les divers pays de l'Asie du Sud-Est. Ils peuvent les obtenir facilement des délégués commerciaux du Canada à Hong-kong, Kuala Lumpur, Manille et Singapour, qui sont toujours heureux d'aider les exportateurs canadiens par tous les moyens possibles. Les délégués commerciaux effectuent aussi des tournées fréquentes dans les régions desservies par leurs bureaux et qui comprennent des pays autres que ceux dans lesquels ils sont postés. À Ottawa, les Divisions de l'Asie et du Moyen-Orient et du Commonwealth du Ministère sont en mesure de fournir des renseignements sur les droits de douane, les règlements commerciaux et l'état courant des affaires, tandis que les Agents de produits peuvent donner des conseils et de l'aide au sujet de l'exportation de produits déterminés.

Comme les articles qui suivent le signalent d'une façon plus détaillée, les perspectives de vente de plusieurs produits canadiens à l'Asie du Sud-Est sont très favorables. Il faudra cependant beaucoup d'efforts et de persévérance pour convertir ces perspectives en commandes.



Singapour

Le rythme des affaires se poursuivrait à une vive allure cette année

L'industrie se développe, le commerce s'accroît

L'accélération du retrait britannique poserait plus tard certains problèmes

M. J. H. BAILEY

Conseiller commercial à Singapour

■ Singapour, le plus petit des États indépendants du Commonwealth et le pays le plus prospère en Extrême-Orient après le Japon, a fait des pas de géant depuis deux ans pour triompher des répercussions de sa séparation de la Malaysia sur son économie. Pendant le premier semestre de 1967, tous les indicateurs commerciaux ont poursuivi leur montée constante, mais l'économie a éprouvé au cours du second plusieurs rudes secousses. La plus grave a été la dévaluation de l'ancien dollar malais en même temps que la livre sterling, et la nouvelle du retrait accéléré des troupes britanniques.

En ce qui concerne la dévaluation, le gouvernement de Singapour a décidé qu'il ne serait pas dans l'intérêt du pays de suivre la Grande-Bretagne et de dévaluer son dollar car cette mesure était presque certaine de provoquer une hausse du coût de la vie à un moment où la stabilité interne était d'une importance primordiale. Mais en consentant avec la Malaysia à dévaluer les anciens billets en dollars émis par la Commission de la monnaie, Singapour a imposé à certains secteurs de son économie (notamment aux banques privées) des pertes considérables et l'on a manifesté un certain mécontentement. Mais à la fin du premier trimestre de 1968, tout problème relatif à la dévaluation avait apparemment été surmonté. En effet, la monnaie de Singapour est actuellement parmi les plus fortes au monde étant donné que ce pays dispose d'une couverture de près de 400 p. 100 pour son émission de nouveaux dollars (les réserves en diverses monnaies étrangères s'élèvent à 417 millions de dollars des É.-U. alors que le total de la circula-



Les automobiles sont devenues une des plus grandes exportations canadiennes vers Singapour. M. J. H. Bailey (à gauche), Conseiller commercial à Singapour, fait l'inspection d'une voiture qui vient d'être débarquée sur le quai.

tion monétaire a une valeur de 109 millions de dollars des É.-U.).

L'économie sera beaucoup plus affectée par la déclaration de la Grande-Bretagne, qui entend accélérer ses plans de retrait de manière que toutes ses forces armées soient parties à la fin de 1971. Il ne faut pas sous-estimer l'effet de cette décision; car près de 20 p. 100 du produit national brut est le résultat de la présence britannique; en effet, les bases et le personnel britanniques emploient environ 40,000 personnes. D'autre part, des milliers de boutiquiers et de commerçants subsistent

grâce à cette présence britannique. Le surcroît de chômeurs s'ajoutera aux 60,000 à 70,000 personnes qui sont à la recherche d'un emploi (sur un effectif total de quelque 600,000). De plus, entre 15,000 et 20,000 jeunes gens se présentent chaque année sur le marché du travail. C'est pourquoi le gouvernement accorde la plus grande priorité aux investissements susceptibles de créer des emplois à Singapour.

Sous la direction d'un premier ministre dynamique et plein d'initiative et grâce aux avantages inhérents d'un port magnifique et bien équipé,

d'une industrie de fabrication en essor et d'un commerce d'entrepôt florissant et, ce qui est plus important encore, grâce à une population active et laborieuse qui depuis des siècles a démontré son astuce pour le commerce, Singapour semble avoir toutes les chances de surmonter ses problèmes du moment.

Importance vitale des échanges

Malgré les progrès considérables réalisés dans le domaine de l'industrialisation et celui de l'industrie du bâtiment, le commerce a contribué la plus grande part, —environ 60 p. 100, —à la richesse du pays et à l'emploi. Cette métropole trépidante située au carrefour stratégique entre les grandes nations du monde, telles que le Japon et la Chine communiste à l'est, l'Inde et les pays européens à l'ouest, l'Australie et la Nouvelle-Zélande au sud, est à tous les égards un véritable entrepôt. Grâce aux avantages physiques qu'elle offre: port excellent, bassins de radoub, sociétés bancaires et compagnies d'assurance, etc., ainsi qu'à sa maîtrise sans égale des techniques et du savoir-faire commercial, Singapour continuera à jouer son rôle important pour bien des années.

L'année passée, les échanges commerciaux ont augmenté de 7 p. 100; pour les onze premiers mois de l'année, les importations et les exportations ont atteint 1.3 milliard et 1.1 milliard de dollars des É.-U. respectivement. Cette augmentation est attribuable en partie à la guerre au Viet-nam (les exportations vers le Sud Viet-nam atteignent actuellement un taux annuel de 100 millions de dollars des É.-U.), mais la raison principale est le fait que Singapour est redevenu le grand partenaire commercial de l'Indonésie. Ce changement s'est produit lorsque le gouvernement indonésien a levé l'interdiction sur les exportations de marchandises vers Singapour et lorsque les importateurs dans ce pays qui compte 110 millions d'habitants ont senti le besoin de disposer d'une source voisine d'approvisionnement.

Le Japon, la Chine communiste et la Grande-Bretagne sont les principaux pays qui font le commerce avec Singapour; viennent ensuite les pays européens, l'Australie et les États-Unis. Le Canada, dont les exportations vers Singapour n'ont pas dépassé

2.8 millions de dollars canadiens l'an dernier se trouve au bas de la liste. Voici les principales catégories d'exportations canadiennes:

	(dollars canadiens)
Blé	398,000
Denrées alimentaires	285,000
Tabac	88,000
Amiante	183,000
Papier journal	638,000
Machines	84,000
Métaux	444,000
Véhicules	206,000
Outils à main	130,000
Divers	412,000

Industrialisation

L'expansion industrielle a contribué sensiblement au taux général de croissance (8 p. 100) que Singapour a pu réaliser depuis quelques années. Le gouvernement espère maintenir ce taux de croissance, voire l'accroître par la création d'une nouvelle Banque de développement pour faciliter le financement des nouvelles industries et d'une société spéciale pour assurer une gestion plus efficace du vaste domaine industriel Jurong. Ce dernier a déjà fait beaucoup de progrès depuis ses débuts en 1961 grâce à l'établissement de nouvelles usines sur la côte ouest de l'île. De plus, le gouvernement a accordé une aide spéciale et offre encore davantage à l'heure actuelle pour encourager le développement du radoub commercial et des services connexes (on a proposé que la base navale britannique soit aussi affectée à cette fin), ce qui est tout naturel dans cet État insulaire.

Le problème qui se pose dans l'expansion de la base industrielle de Singapour consiste surtout à attirer les capitaux étrangers. Bien que les stimulants fiscaux et le coût relativement bas de la main-d'œuvre servent à attirer le capital, il y a des facteurs adverses tels que la population de deux millions d'habitants seulement (qui ne constitue pas un marché de base suffisant) en plus de l'instabilité générale de la situation politique dans le Sud-est asiatique.

Dans le domaine industriel, le Japon contribue fortement au développement de Singapour. Somme toute, les investissements japonais dans l'industrie de Singapour sont estimés à présent à quelque 75 millions de dollars des É.-U. et au milieu

de 1967, le Japon représentait quelque 24 p. 100 de tous les investissements étrangers dans les nouvelles industries. Il est certain que les placements japonais se sont révélés rentables dans le domaine des importations: en effet, le Japon vient de dépasser la Grande-Bretagne comme principal fournisseur à Singapour.

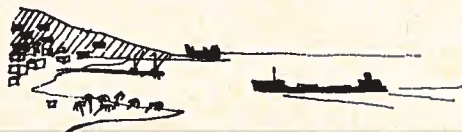
La campagne d'industrialisation attirera sans doute de nouvelles usines en provenance d'autres pays; les entreprises canadiennes seraient donc en mesure de fournir de l'équipement et des matières premières à Singapour sur une plus grande échelle à l'avenir.

Parmi les spectacles les plus impressionnants à Singapour, il faut signaler le nombre étonnant d'immeubles à appartements destinés au logement des personnes des classes inférieures et classes moyennes qui se sont dressés dans tous les quartiers de la ville et en banlieue. Déjà, entre 25 et 30 p. 100 de la population est logée dans les appartements du *Development Board* construits depuis quelques années. En 1971, ce pourcentage doublerait si les travaux de construction se poursuivaient au rythme actuel.

Le ministère du Développement entreprend aussi la mise en valeur de plusieurs milliers d'acres de terrain sur le littoral sud-est de l'île et la rénovation des anciennes zones urbaines du centre. Une enquête qui a duré trois mois et qui porte sur quelque 2,000 acres du centre de la ville est en voie d'exécution. De plus, on a entrepris des enquêtes comportant des entrevues personnelles auprès de 16,000 propriétaires de logements sur la planification des zones résidentielles à l'avenir en vue de prévenir la congestion de la circulation. Une enquête séparée porte sur le transport par camions dans la région du port et dans d'autres parties de la ville.

Au total, le gouvernement consacrera 30 millions de dollars américains à des plans de rénovation urbaine comprenant 14 projets et le rythme des dépenses s'accroîtra d'ici quelques années. Cela devrait accroître les occasions d'emploi dans le domaine des matériaux de base: ciment, briques, granit, acier, barres, blocs creux, etc., et offrir aux exportateurs des autres pays des occasions d'écoulement de matériaux et de fournitures de construction.

Produits qui se vendent en Thaïlande



■ Il est possible de vendre une vaste gamme de biens de consommation et de biens de production en Thaïlande, pourvu que le producteur soit en mesure de soutenir la concurrence des autres fournisseurs. Toutes les importations en ce pays passent par Bangkok et bien qu'elles soient ultérieurement distribuées dans les diverses régions, c'est à Bangkok que l'exportateur doit avoir un représentant. Celui-ci doit être actif, digne de confiance et en mesure d'aider son commettant dans le cas des transactions commerciales et des appels d'offres du gouvernement. A vrai dire, nous ne connaissons pas de société canadienne qui ait réussi à obtenir des contrats du gouvernement sans avoir un agent sur les lieux.

Les groupes de produits ci-après offrent des possibilités de vente aux exportateurs canadiens.

1. Produits de l'agriculture et des pêches—saumon en boîtes, saumon fumé, poussins d'un jour, bœuf, pommes (au temps de Noël) et tabac. Il y a un petit débouché pour la farine canadienne, mais il est en baisse depuis quelques années à cause de la disponibilité de farine locale.

2. Produits chimiques—composés pour le nettoyage et cirages, produits pharmaceutiques et produits chimiques fins. Des sociétés canadiennes vendent déjà des produits pharmaceutiques. Il existe aussi une demande considérable pour du soufre, de l'hydroxyde de soude et du carbure de calcium. Il s'importe de fortes quantités de résines synthétiques et de matières plastiques.

3. Produits forestiers—papier journal, bien qu'on ait l'intention de construire une usine de papier journal, de même que de la pâte de bois. Il existe deux usines pour la production de papier kraft.

4. Métaux et minéraux—il se vend beaucoup d'amiante. De fortes quantités de fer et d'acier font l'objet

d'appels d'offres de la part du gouvernement, mais aujourd'hui la plus grande partie des affaires dans ce secteur se fait avec le Japon. Il existe un débouché pour les câbles de télécommunication et les câbles électriques. Au cours des quelques dernières années des sociétés canadiennes ont pu satisfaire à une partie de cette demande. En outre, les ventes de nickel, de zinc et d'aluminium du Canada ont augmenté.

5. Matériel mécanique et produits de construction mécanique—il existe une demande pour le matériel ferroviaire. Bon nombre de programmes importants de construction, y compris un nouvel aéroport et un vaste réseau routier, sont en voie d'exécution au titre du Plan quinquennal et des quantités considérables de matériel de construction seront nécessaires. Afin d'améliorer l'enseignement technique, des appels d'offres ont été lancés visant une variété de machines-outils et de matériel qui peut servir à la formation d'un noyau de techniciens à l'intérieur de la Thaïlande. Du matériel nucléaire du Canada s'est très bien vendu au cours des quelques dernières années. Les plus grandes possibilités du Canada en Thaïlande résident peut-être dans les services d'ingénieurs-conseils. Plusieurs sociétés canadiennes travaillent déjà à l'exécution de contrats dans ce pays et, étant donné le nombre d'entreprises projetées au titre du Plan quinquennal, il existe d'autres bonnes occasions d'affaires. Toute société d'ingénieurs-conseils du Canada désireuse de travailler en Thaïlande doit établir un bureau là-bas ou y retenir les services d'un représentant local de première classe.

6. Matériel électrique et électronique—on a besoin de matériel pour le nouveau réseau de télévision, le faisceau hertzien et toutes les étapes de l'installation des télécommunications. Des sommes considérables sont investies dans la production d'énergie

et des appels d'offres internationales ont déjà été lancés pour une vaste gamme de matériel.

7. Textiles et biens de consommation—la Thaïlande importe de grandes quantités de fibres artificielles et si les prix canadiens soutiennent la concurrence, il devrait y avoir un débouché pour nos produits. Il en est de même des articles textiles ménagers comme les draps et les tapis. Les producteurs européens ont vendu des quantités considérables de peaux, grandes et petites, et d'articles en cuir à la Thaïlande. Les articles de quincaillerie ont constitué une des plus importantes exportations du Canada à ce pays au cours de l'année dernière. Si les sociétés canadiennes consentent à entreprendre une campagne énergique de vente, elles trouveront des possibilités dans le domaine du conditionnement de l'air.



Si votre produit entre dans la catégorie de ceux qui ont des possibilités, écrivez au Conseiller commercial du Canada à Singapour. Envoyez-lui des imprimés, des échantillons si possible, et indiquez vos prix c. et f. et c.a.f. Bangkok. Il sera en mesure de déterminer sans délai si votre produit peut se vendre à des prix compétitifs; si tel est le cas, il vous recommandera des agents. La désignation d'un représentant pour une période d'essai de six ou douze mois constitue la meilleure façon de procéder. Il faut avoir recours à des méthodes d'affaires spéciales en Thaïlande et vous devez à cet égard vous en remettre à votre représentant. Si vous réussissez à faire des affaires, vous devriez vous rendre régulièrement dans ce pays afin d'étudier les problèmes qui surviennent et faire la connaissance de vos clients.

—D. H. M. BRANION,
Secrétaire commercial adjoint,
Singapour.

La Thaïlande

L'essor actuel se poursuivra vraisemblablement.

Les investissements dans les hôtels et les édifices sont importants.

Les projets d'expansion offrent de bonnes possibilités.

M. J. H. BAILEY, *Conseiller commercial à Singapour*

■ L'état des affaires est demeuré ferme en Thaïlande pendant toute l'année 1967 et la situation devrait se maintenir en 1968. L'année dernière, par exemple, le produit national brut a augmenté de plus de 8 p. 100 et le commerce extérieur de 10 p. 100 pour atteindre approximativement 1,800 milliards de dollars des É.-U. Les dépôts bancaires des particuliers se sont accrus de 17 p. 100 et les réserves d'or et de devises étrangères de plus de 6 p. 100 pour s'établir à 876 millions de dollars des É.-U. à la fin de l'année.

Cette vague d'expansion a, d'autre part, suscité des difficultés: sérieuses tendances inflationnistes et encombrement du transport. La première découle de la prospérité générale et d'une baisse, au cours de 1967, de la production agricole attribuable à la sécheresse. Cette poussée inflationniste a fait monter le coût de la vie de 3.5 à 4 p. 100 l'année dernière et, s'il n'est pas comprimé, ce taux d'inflation pourrait avoir de sérieuses répercussions sociales et politiques. Cependant, on favorise les investissements étrangers et on espère que cet encouragement, accompagné d'une aide supplémentaire à l'agriculture, fera croître la production des produits intérieurs dans une mesure suffisante pour contenir l'inflation qui croît rapidement.

Dans le domaine du transport, les moyens d'expédition des importations et des exportations constituent le problème le plus grave. La plus grande partie des produits qui entrent au pays et de ceux qui en sortent doit passer par le bassin du Ménam ce qui a créé un embouteillage considérable. Cependant, on a dressé des plans en vue de la construction d'un port entière-

ment neuf et moderne. De même, pour remédier à l'encombrement actuel à l'aéroport de Bangkok, le gouvernement thaï projette d'en construire un nouveau, éloigné de la base militaire qui sert présentement.

Fortes importations

Les importations (à l'exclusion des achats militaires) ont dépassé pour la deuxième année consécutive un milliard de dollars (1.1 milliard de dollars des É.-U.) en 1967. Malheureusement, à cause de la sécheresse dont il a été question antérieurement, les exportations de riz et d'autres produits agricoles ont fléchi et il en est résulté une balance commerciale déficitaire de quelque 10 millions de dollars des É.-U. l'année dernière. Cependant, cette diminution des ventes à l'étranger a été largement compensée par l'entrée de devises apportées par l'industrie touristique, par les dépenses des Forces armées américaines et d'autres éléments invisibles. Les réserves de change étranger du pays ont enregistré une augmentation nette et il n'y a pas lieu de croire que le gouvernement essaiera de rétablir la balance commerciale en imposant des restrictions aux importations dans un avenir rapproché.

Le Japon est le principal partenaire commercial de la Thaïlande. Son influence économique se fait sentir dans toutes les parties du pays par la disponibilité de divers produits japonais, depuis les tout petits radios transistors jusqu'aux machines lourdes et à l'équipement de construction. En 1965 les achats au Japon ont représenté près de 27 p. 100 des importations globales de la Thaïlande et au cours d'une période de cinq ans la moyenne a été d'environ 30 p. 100. En 1966,

les importations d'origine japonaise se sont élevées à 337 millions de dollars des É.-U. Près de la moitié était formée de biens de consommation ouvrés et 35 p. 100 approximativement de machines et d'équipement de transport. Les autres principaux fournisseurs sont les États-Unis, la Grande-Bretagne, l'Allemagne, la France, l'Italie et l'Australie. Le Canada qui a exporté à la Thaïlande en 1967 des produits d'une valeur de 6.9 millions de dollars canadiens devrait être en mesure de porter ses ventes à 10 millions de dollars au moins en 1968. Ses exportations l'année dernière ont visé les principales catégories ci-après:

(en dollars canadiens)

Produits alimentaires	526,000
Amiante	795,000
Papier journal	643,000
Machines	168,000
Métaux	982,000
Véhicules	276,000
Matériel électrique	154,000
Outils à main	637,000
Aéronefs	1,785,000
Divers	982,000

Augmentation des investissements

L'affluence des touristes et des militaires en Thaïlande au cours des trois dernières années,—les recettes du tourisme ont augmenté de 23.5 p. 100 l'année dernière,—a suscité un essor considérable des investissements dans de nouveaux hôtels et dans les industries de service connexes. Il y a aujourd'hui plus de 57 hôtels de luxe et de première classe (comptant plus de 7,000 chambres) à Bangkok et plusieurs nouveaux grands hôtels sont

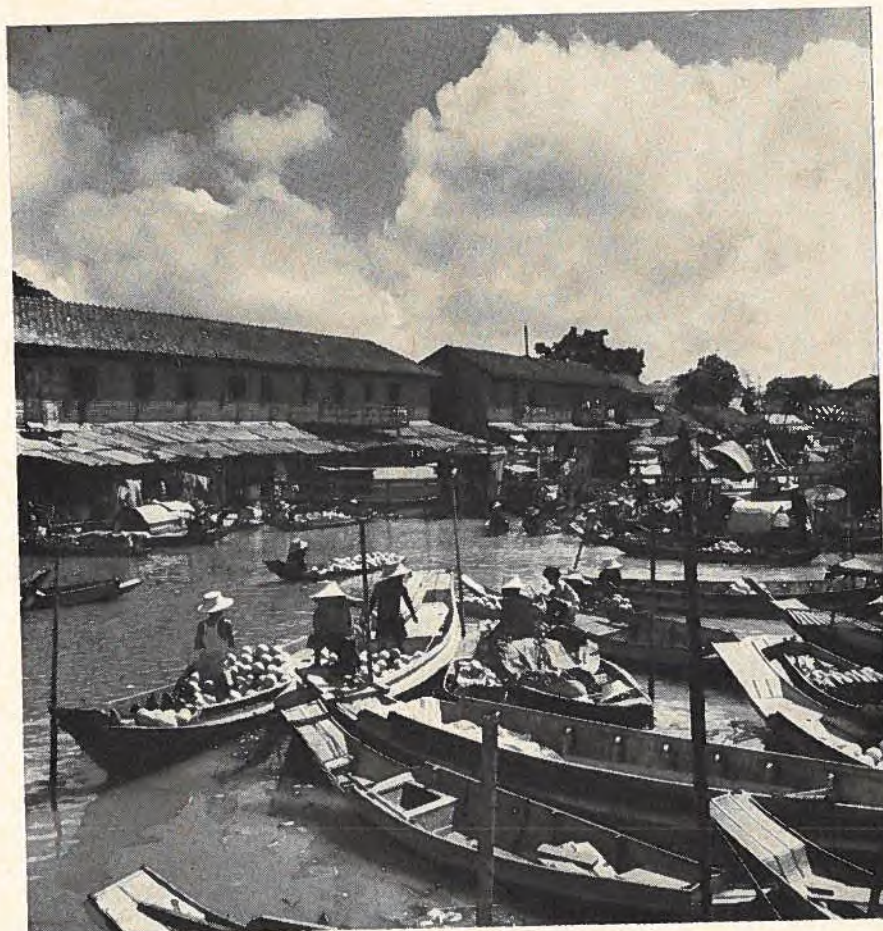
en voie de construction. De fait, on s'inquiète un peu du trop grand nombre d'hôtels et si ce n'était des milliers de militaires américains qui viennent à Bangkok en congé (plus de 1,000 chambres sont louées d'une façon permanente pour ces militaires), certains de ces hôtels auraient déjà des difficultés financières.

Outre les investissements privés dans les hôtels et autres projets de construction urbaine,—comme des édifices à bureaux modernes, des boîtes de nuit et des maisons d'appartements,—les investissements industriels en Thaïlande ont également augmenté d'une façon sensible au cours des quelques dernières années. En 1967, par exemple, plus de 140 nouvelles usines ont commencé à produire et la production industrielle a augmenté de plus de 10 p. 100. Cette même année, la Commission d'investissement a accordé de nouvelles licences ou permis d'expansion pour les secteurs industriels ci-après: entreposage frigorifique, usines produisant des con-

tenants métalliques hermétiques et des tubes métalliques, des pneus et chambres à air de véhicules automobiles, des fils ou câbles électriques en aluminium, des tracteurs (production et montage), du papier, de la peinture, des articles en fer galvanisé, des tapis de laine, de l'huile végétale et du furfural, des carreaux en céramique pour parquets ou murs; construction navale; fabrication ou assemblage de postes de t.s.f. et industrie des produits électroniques; culture d'huîtres perlières; fabrication de soie thaïe, de nourritures pour animaux, de produits en poudre plastique et en fibres synthétiques. Étant donné que ce rythme de croissance se maintiendra vraisemblablement au cours des quelques prochaines années, il devrait y avoir d'excellentes possibilités de ventes pour les sociétés canadiennes en mesure de fournir des services et du matériel pour les nouvelles usines et peut-être des matières premières une fois que celles-ci auront commencé à produire.

Projets de développement

Le dernier domaine d'investissements de nature à intéresser les fournisseurs canadiens se trouve dans le secteur public. Les projets de développement visés par le Deuxième plan du gouvernement (1967-1971) prévoient des investissements globaux de 1,100 milliards de dollars des É.-U., dont 496 millions représentent des services techniques et de l'équipement étrangers. Ces projets comprennent la construction de centrales électriques, des travaux d'irrigation, la préparation de plans de routes et l'aménagement de routes, l'amélioration des réseaux de chemin de fer et de téléphone qui sont la propriété de l'État, la construction de ports, usines de distribution d'eau et système du tout à l'égout, un aéroport international, un vaste réseau de télévision et une variété de programmes éducatifs. Deux ingénieurs-conseils canadiens travaillent déjà à des projets en Thaïlande et on espère que d'autres, en plus grand nombre, de même que des fournisseurs de matériel, feront des efforts spéciaux pour obtenir des contrats. Les biens de production font l'objet d'une concurrence acharnée, car le paiement en est garanti par des organismes de prêts internationaux ou par le gouvernement thaï lui-même, mais les avantages à en retirer valent bien l'effort qu'on fournit.



Le marché flottant des denrées locales à Bangkok offre aux touristes un spectacle à ne pas manquer.

En 1967, les importations ont augmenté, les exportations ont légèrement diminué.

Les ventes du Canada ont réalisé des gains appréciables.

Des entreprises canadiennes participent à des projets d'exploitation minière.

Les Philippines

M. J. L. MUTTER, *Consul général et délégué commercial à Manille*

■ Les prix et le chômage n'ont pas cessé d'augmenter dans les Philippines mais on estime que le taux d'expansion du revenu national réel s'est situé à 5.4 p. 100 en 1967. La production minière s'est accrue mais la production agricole destinée à l'exportation a baissé. En même temps, cependant, les efforts visant à stimuler la production de riz afin de rendre le pays en mesure de se suffire ont été récompensés par une hausse de 5 à 6 p. 100 de la production. Par conséquent, on a pu réexporter la plus grande partie du riz importé au début de l'année au moment où on craignait une sérieuse pénurie.

Les efforts de l'administration en vue de réduire les fraudes fiscales et douanières ont été passablement couronnés de succès et le secteur de la fabrication en a profité. L'octroi plus facile de crédits a occasionné une hausse d'environ 30 p. 100 de la valeur des importations en 1967 par rapport aux chiffres de 1966 mais les exportations ont subi une baisse d'environ 10 p. 100. Les chiffres les plus récents publiés par la Banque centrale des Philippines indiquent que le total pour onze mois pour les dix principaux produits d'exportation (qui représentent environ 87 p. 100 du total des exportations) s'élève à 624 millions de dollars au regard de 677 millions en 1966. Les facteurs extérieurs qui ont exercé une influence néfaste sur le commerce extérieur des Philippines ont été la guerre au Moyen-Orient et la surtaxe de 10 p. 100 imposée sur tous les cargos à la suite de la fermeture du canal de Suez (normalement 16 p. 100 du commerce extérieur des Philippines passent par le canal), le relâchement des économies de la Grande-Bretagne et de l'Allemagne de l'Ouest (qui sont ordinairement d'im-

portants débouchés pour les produits de la noix de coco) et enfin l'atmosphère d'incertitude créée par la dévaluation de la livre sterling et par les mesures prises par le gouvernement des États-Unis en vue d'améliorer la situation de la balance des paiements et de soutenir le dollar. (L'opinion générale est que les Philippines ne profiteront que très peu de la réduction moyenne de 34 p. 100 des droits douaniers résultant des négociations Kennedy). Le total pour onze mois pour les dix principaux produits d'importation qui représentent environ 76 p. 100 des importations était de 733 millions de dollars au regard de 579 millions en 1966.

La baisse des réserves internationales qui a commencé à la fin de 1966 a déterminé la Banque centrale à introduire au mois de juin plusieurs mesures restrictives temporaires visant à détourner les ressources des banques commerciales du financement des importations à celui de la production et des exportations. Poussées trop loin, ces mesures pourraient aboutir à leur propre échec car la statistique du commerce extérieur démontre que plus de 80 p. 100 des importations consistent en biens d'équipement et en matériaux pour l'industrie. Toutefois, les réserves ont augmenté par la suite d'une façon satisfaisante (grâce à des prêts du FMI et à un versement de 31 millions de dollars effectué par les États-Unis pour les anciens combattants) pour atteindre 215 millions de dollars à la fin de l'année au regard de 92 millions et 151 millions à la fin des années 1965 et 1966.

Commerce et investissements

Les pourparlers préliminaires au sujet de l'Accord Laurel-Langley aux termes duquel le droit de douane

américain payé sur les importations en provenance des Philippines sera porté de 40 à 60 p. 100 cette année et à 100 p. 100 en 1974 ont commencé au mois de novembre. Plus du tiers des exportations des Philippines sont encore destinées aux États-Unis et on espère pouvoir conclure un autre accord qui maintiendra au moins le présent régime préférentiel. En même temps, les Philippines semblent être fortement opposés à continuer à accorder un traitement paritaire aux citoyens et entreprises américaines installés aux Philippines. Nul doute que c'est à cause de cette incertitude qu'on remarque des signes de diminution des investissements américains. On commence aussi à douter de l'opportunité des investissements japonais présents et futurs. On a déjà suspendu les permis d'environ 20 des grandes sociétés commerciales japonaises en attendant qu'un comité du Sénat étudie la validité des instruments (y compris une résolution du Conseil économique national) qui ont autorisé ces entreprises au début de 1967 à s'établir légalement et à faire des affaires aux Philippines.

La Loi sur la stimulation des investissements, adoptée l'année dernière, limite à 40 p. 100 la proportion de la participation étrangère dans les secteurs auxquels on a décidé d'accorder des stimulants et des privilèges spéciaux, à moins que le Conseil des investissements estime qu'on ne puisse pas se procurer les fonds nécessaires à l'intérieur du pays. Ainsi, bien que la Loi ait prévu le rapatriement des investissements, le transfert des profits et des intérêts sur les prêts et des garanties contre l'expropriation les mesures prises dans ce domaine par d'autres pays de cette région semblent plus attrayantes pour les capitaux étrangers.

Le budget présidentiel pour l'année financière commençant le 1^{er} juillet 1968 qui a été soumis au Congrès mais n'a pas encore été adopté, prévoit des dépenses totales de 3 milliards de pesos (773 millions de dollars des

É.-U.). Les principaux crédits sont ceux prévus pour le développement économique (1,032 millions de pesos) et pour le développement social (1,079 millions de pesos). Les projets prioritaires comprennent:

	(millions de pesos)
Routes et autoroutes	431
Irrigation	16
Aéroports et installations de navigation aérienne	28
Télécommunications	28
Contrôle des rivières et travaux hydrauliques	39
Production de riz et de maïs	32
Réforme agraire et autres projets d'accroissement des ressources alimentaires	114

Commerce avec le Canada

En 1967, les exportations canadiennes vers les Philippines ont totalisé 25.4 millions de dollars soit une augmentation considérable par rapport aux 16.2 millions de 1966. En 1965, la diminution des envois de blé a été compensée en grande partie par d'importantes exportations de matériel de téléphone de fabrication canadienne livré aux termes d'un accord de financement signé à la fin de 1964. Les livraisons de cet équipement ont diminué en 1966 mais elles ont repris en 1967 en vertu d'un deuxième accord conclu entre la SACE et la Philippine Long Distance Telephone Company. Un autre facteur compensatoire en 1967 a été l'augmentation considérable des exportations canadiennes de véhicules, châssis et pièces à destination des Philippines.

Le tableau montre les changements intervenus dans le commerce du Canada avec les Philippines au cours des cinq dernières années.

Le rétablissement de nos exportations de blé vers ce marché permettra peut-être au total de nos exportations vers les Philippines d'atteindre un nouveau record. Les expéditions d'appareils, matériel et pièces de téléphone qui doivent encore être effectuées aux termes du deuxième accord de financement de la SACE avec la compagnie de téléphone égaleront ou dépasseront celles de 1967. Vers la fin du mois de mars, on a annoncé qu'une deuxième société canadienne avait obtenu un contrat de 2.7 millions de dollars pour la livraison de matériel à la Republic Telephone

Company des Philippines. L'augmentation des livraisons de fils et câbles isolés est naturellement une conséquence directe des exportations de matériel de téléphone et de communications commerciales. Là aussi, on doit maintenir les niveaux de 1967 et les contrats futurs seront certainement stimulés par la visite projetée pour les mois d'octobre et de novembre prochains d'une mission technique sur les fils et les câbles organisée par le ministère du Commerce qui visitera les marchés du Sud-est asiatique, entre autres les Philippines.

Un événement important pour le Canada a été l'inauguration officielle la semaine passée d'une usine d'assemblage de la Ford Philippines Inc. qui se trouve à environ 12 milles au sud de Manille. Cette nouvelle usine entraînera presque certainement une augmentation des importations de châssis de véhicules, de pièces et de matériel connexe de fournisseurs canadiens (General Motors, Ford et International Harvester). Ces catégories d'importations ont atteint en 1967 une valeur de près de 4 millions de dollars, soit une augmentation de presque 25 p. 100 par rapport à l'an-

née précédente. La nouvelle usine Ford aux Philippines occupe une superficie de 182,000 pieds carrés et offre du travail à 450 travailleurs qui à l'exception de 2 p. 100 sont tous philippins. Ces ouvriers s'occuperont de l'assemblage des véhicules Ford importés en pièces détachées du Canada et de deux ou trois autres pays.

Il y a lieu de signaler l'augmentation considérable et continue depuis 1965 des ventes de papier journal réalisée malgré une concurrence très forte de la part des producteurs scandinaves. Bien qu'une certaine production locale de papier journal soit projetée, il y a tout lieu de croire que les importations provenant du Canada continueront à être considérables pendant encore quelques années.

La pulpe de bois se maintient également bien, comme d'autres matières premières ou semi-transformées dont l'industrie des Philippines a besoin pour son expansion telles que le cuivre, les tubes en alliage de cuivre, les blocs et gueuses de zinc, l'amiante et le soufre. Le malt continue à figurer dans la statistique commerciale; les Philippines se situent au quatrième

CERTAINES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LES PHILIPPINES 1963-1967

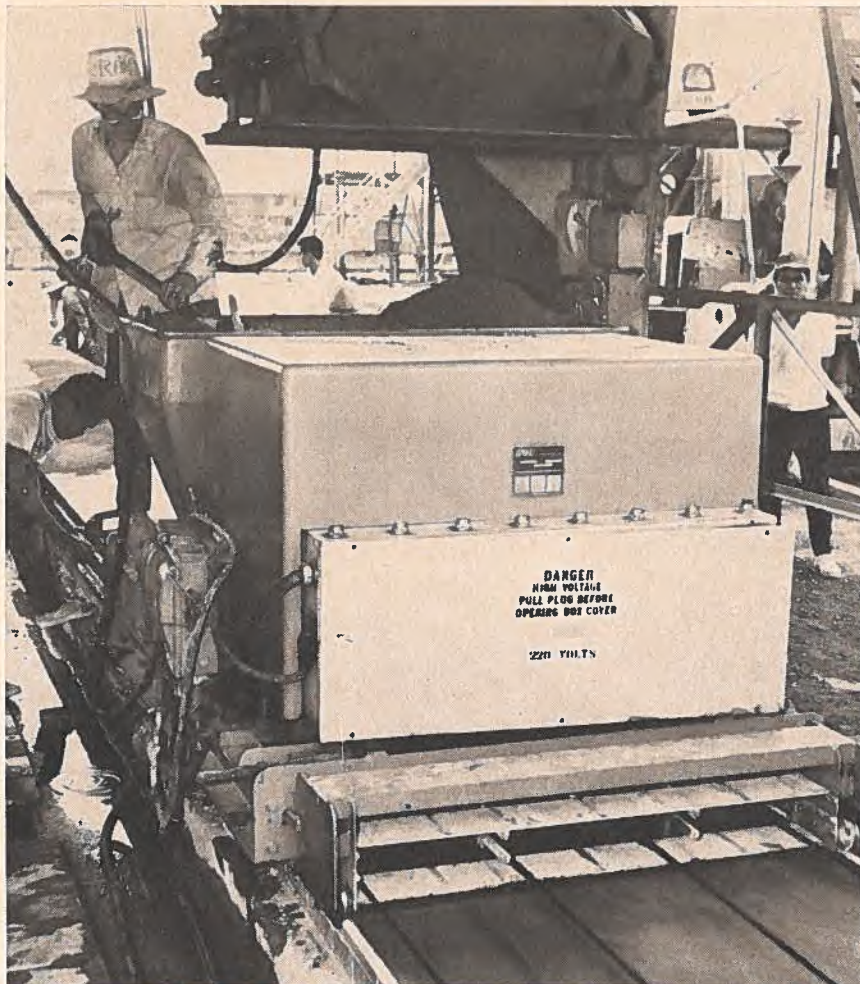
	1963	1964	1965	1966	1967
	(milliers de dollars canadiens)				
Malt	832	978	884	702	1,036
Fibres broyées d'amiante, 4 et 5	137	137	158	227	219
Rognures d'amiante de 6, 7, 8 et 9	10	20	19	21	24
Soufre, brut et raffiné	42	179	352	—	318
Papier journal mutilé ou matières à malaxeur	187	316	328	433	408
Pâte de bois au sulfate, blanchie	18	13	103	235	525
Pâte de bois au bisulfite, blanchie	329	144	22	78	47
Pâte de bois au sulfate, écrue	404	—	75	75	217
Papier journal	2,912	2,945	3,630	4,357	5,205
Sels métalliques d'acides inorganiques	132	223	215	114	222
Caoutchouc plastique et synthétique, informe	39	162	223	212	125
Tuyaux et tubes en cuivre	450	479	285	434	593
Tuyaux et tubes en alliages de cuivre	13	3	—	—	186
Blocs, gueuses et brames de zinc	57	333	65	136	917
Fil et câbles isolés	23	790	910	4	2,776
Voitures particulières et châssis	2	2	52	741	455
Camions et châssis ne dépassant pas 6,000 livres	—	—	—	212	85
Camions et châssis, commerciaux n.d.a.	—	—	—	2,019	3,263
Appareils, matériel et pièces de téléphone	206	2,116	4,644	2,221	4,553
Matériel de communication commercial n.d.a.	6	60	437	95	182
Instruments de mesure d'électricité et pièces	114	123	156	63	68
Perforatrices de cartes, trieuses et calculatrices, calculateurs électroniques et pièces	1	18	11	188	591
Total des articles susmentionnés	18,734	25,045	22,844	15,568	22,284
Total des exportations	21,284	27,809	26,354	18,683	25,458

rang parmi les 24 pays auxquels le Canada exporte du malt.

Ressources naturelles

Depuis une dizaine d'années, les entreprises minières canadiennes s'intéressent aux dépôts miniers des Philippines. La société Placer Development Ltd. de Vancouver a entrepris de vastes explorations d'un dépôt de cuivre prometteur dans l'île de Marinduque mais n'a pas encore effectué des investissements importants pour la mise en valeur de cette propriété. Sa patience a été récompensée au mois d'août dernier avec l'adoption de la Loi sur la stimulation des investissements et la promulgation par le président des Philippines d'une loi modifiant la Loi sur les sociétés commerciales. Quelques semaines plus tard, on a annoncé officiellement que la société se proposait d'investir environ 40 millions de dollars en machines, services d'ingénieurs-conseils, fournitures et fonds pour la construction d'une exploitation minière qui sera vraisemblablement la plus grande et la mieux équipée du Sud-est asiatique. Les premiers travaux de terrassement et de construction ont commencé au mois de janvier 1968 et l'extraction du minerai de cuivre est prévue pour le mois de janvier 1970. La production sera destinée principalement au Japon qui offre un débouché important et certain.

Plus récemment encore, on a beaucoup parlé de la mise en valeur par des capitalistes étrangers des dépôts de nickel dans la Surigao Mineral Reservation. Plusieurs sociétés minières étrangères, en association avec leurs partenaires philippins, se sont livrées à une concurrence acharnée. Au cours des dernières semaines, la lutte s'est limitée à deux concurrents; Marinduque Mining and Development Corporation des Philippines en association avec Sheritt Gordon Mines Ltd. du Canada et une entreprise française, Société Le Nickel en association avec Phinma (Philippine Investors and Management). Il y a quelques jours, on vient d'annoncer officiellement que le président des Philippines a accordé la concession au groupe Marinduque-Sheritt Gordon. Cela signifie que le procédé chimique mis au point par Sheritt Gordon Mines Ltd. sera utilisé pour une production annuelle de nickel et de cobalt



Permanent Concrete Products Inc., de Manille, a récemment acheté du matériel mis au point par Spiroll Corporation Ltd. de Winnipeg. Cette machine, vendue dans plusieurs autres pays étrangers, sert à l'extrusion de dalles creuses en béton précontraint.

d'une valeur approximative de 40 millions de dollars. Aux termes de l'accord signé avec la société Marinduque pour une période de 25 ans, Sheritt Gordon s'occupera de la gestion de l'usine métallurgique qui, espère-t-on, commencera à fonctionner d'ici deux ans. D'après les renseignements reçus, ce projet nécessitera l'octroi d'un prêt d'environ 10 millions de dollars de la part du gouvernement des Philippines et d'autres prêts d'un total de 50 millions de dollars de la part des banques américaine et japonaise d'exportation et d'importation.

Services d'ingénieurs-conseils

Au cours des quelques dernières années, le nombre de conseillers et d'ingénieurs canadiens qui ont visité les Philippines s'est accru considéra-

blement, comme d'ailleurs le volume de la correspondance échangée entre le bureau du délégué commercial et les entreprises canadiennes qui s'adonnent à ce domaine d'activité. Au début, ils s'intéressaient surtout à l'étude et à la préparation technique des projets dans le Sud-est asiatique lancés par le Programme de développement des Nations Unies. Au moins une société canadienne a récolté les fruits de ses efforts de promotion.

Vers la fin de l'année passée, on a adjugé à une société de Vancouver un contrat pour le contrôle hydraulique du projet de Laguna de Bay. Il s'agit d'une étude de praticabilité et de conception qui coûtera environ \$400,000 sur la façon de contrôler le niveau d'un lac d'eau douce situé au sud-est de Manille et à travers lequel les eaux

de la Marikina et du Pasig se déversent dans la baie de Manille. Le problème consiste à arrêter l'ensablement de Laguna, à écarter la possibilité d'inondation des régions basses de Manille et de Rizal et à empêcher l'eau salée de la baie de Manille de reculer vers le lac. Le but final est de convertir toute la région du lac en une zone industrielle et agricole. Cette étude prendrait deux ans.

Fournitures aux termes de la BAD

Le Consulat général a aussi introduit un grand nombre d'ingénieurs et conseillers canadiens auprès de la Banque asiatique de développement et les a aidés à faire connaître à cette dernière leurs intérêts particuliers, formation professionnelle et expérience à la perspective des possibilités que les projets financés par la Banque pourraient offrir.

Les contrats de fournitures relatifs à des projets financés par les ressources ordinaires de la Banque provenant des contributions du Canada (25 millions de dollars) et d'autres pays font l'objet d'appels d'offres internationaux qui s'adressent à tous les pays membres. Quant aux projets financés par les «Fonds spéciaux» de la Banque, la situation est différente. C'est ainsi que la contribution supplémentaire de 25 millions de dollars à ces Fonds spéciaux que le Canada vient d'annoncer servira à former un fonds renouvelable qui sera utilisé en premier lieu à l'achat de biens et de services au Canada.

Jusqu'à présent, la Banque asiatique de développement, qui n'existe que depuis un an, n'a accordé qu'un seul prêt et n'a pas encore établi une méthode normale de fonctionnement. Toutefois, on prévoit que plusieurs demandes de prêt seront étudiées au cours de l'année 1968 et ceci pourrait offrir des possibilités aux sociétés canadiennes. Entre-temps, la Banque a publié à titre d'information pour les parties intéressées deux brochures qui s'intitulent: *Guidelines for Procurement under Asian Development Bank Loans* et *Uses of Consultants by Asian Development Bank and Its Borrowers*. Des mesures ont été prises pour avoir ces brochures au Canada afin de pouvoir les distribuer, sur demande, aux sociétés intéressées.

Affectation de délégué



Denis J. V. Bachand

Né à North Hatley (Québec)

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

Affectation à New York, à titre de vice-consul et délégué commercial adjoint.



Michael Galbraith

Né à Red Deer (Alberta).

Études à l'Université de l'Alberta, baccalauréat ès arts, 1962; Université de Toronto, baccalauréat en droit, 1966.

Affectation à Tokyo, à titre de secrétaire commercial adjoint.



Harmen A. Heyn

Né à Geringswalde (Allemagne).

Études à l'Université de Windsor, baccalauréat (avec spécialisation), 1966.

Affectation à Wellington, à titre de secrétaire commercial adjoint.



Douglas W. R. McTaggart

Né à Calgary (Alberta).

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

Affectation à New Delhi, à titre de secrétaire commercial joint.

Commerciaux adjoints à l'étranger

affectations de dix autres délégués commerciaux adjoints
agiaires de la promotion de 1967-1968 ont été annoncées.

Ils quitteront le Canada à l'automne.



Jean-Denis Bélisle

Né à Drummondville (Québec).

Études à l'Université de Sherbrooke, baccalauréat en commerce, 1963, maîtrise en commerce, 1964.

Affectation à Washington, à titre de secrétaire commercial adjoint.



André Dallaire

Né à Noranda (Québec).

Études à l'Université Laval, baccalauréat ès arts, 1964, spécialisation en sciences politiques (Relations internationales), 1967.

Affectation à Chicago, à titre de vice-consul et délégué commercial adjoint.



Allan T. Gjernes

Né à Ottawa (Ontario).

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

Affectation à Mexico, à titre de secrétaire commercial adjoint.



Steven J. Kaufmann

Né à Stockholm (Suède).

Études à l'Université McGill; diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris, 1967.

Affectation à Hong-kong, à titre de délégué commercial adjoint.



Robert C. Lee

Né à Toronto (Ontario).

Études à l'Université Bishop, baccalauréat ès arts (spécialisation en histoire), 1965; Université de Guelph, maîtrise ès arts, 1967.

Affectation à Dallas, à titre de vice-consul et délégué commercial adjoint.



J. Christopher Poole

Né à Ottawa (Ontario).

Études à l'Université de la Colombie-Britannique, baccalauréat ès arts (avec spécialisation), 1966; The Fletcher School of Law and Diplomacy, Boston, maîtrise ès arts, 1967.

Affectation à Bruxelles, à titre de secrétaire adjoint.



Un homme d'affaires se rend en Malaysia

Une des usines établies depuis longtemps en Malaysia est celle de Bata Shoe, située à Klang, 25 milles environ de Kuala Lumpur. Elle produit quelque quatre millions de paires de chaussures par année. L'entreprise exploite aussi 120 magasins de détail et 13 voitures qui parcourent l'Est et l'Ouest de la Malaysia. Une partie des machines et de l'équipement modernes de l'usine de Klang vient de Batawa en Ontario et tout le caoutchouc synthétique employé est importé du Canada. En janvier dernier, M. Thomas J. Bata du Canada s'est rendu en Malaysia et a visité tout particulièrement l'usine Klang (que l'on voit ci-dessus). L'appareil photographique a saisi sur le vif quelques-unes de ses autres activités, notamment une visite officielle au Sultan de Selangor et à un fonctionnaire supérieur du gouvernement qui lui a fourni des explications sur le Plan quinquennal de développement de la Malaysia. M. Bata est le troisième à gauche dans les deux photographies.



La Malaysia

La baisse des prix du caoutchouc a ralenti l'expansion et plusieurs grands projets de développement sont controversés.

Les ventes canadiennes augmentent et les perspectives sont bonnes.

M. PHILIP STUCHEN, *Conseiller commercial à Kuala Lumpur*

■ Depuis qu'elle a obtenu son indépendance le 31 août 1957, la Fédération de Malaisie ou Malaysia a été une puissance d'une stabilité remarquable dans l'Asie du Sud-Est. Elle a dû supporter deux ans de confrontation avec l'Indonésie (1964-1966), la séparation de Singapour moins de deux ans après la création de la Malaysia (1965), et à la fin de 1967, la nouvelle du retrait des Forces armées britanniques de l'Asie du Sud-Est en décembre 1971. Il faut ajouter à cela un facteur économique assez inquiétant, à savoir la baisse des prix du caoutchouc naturel—et la Malaysia produit 40 p. 100 de la production mondiale—qui sont tombés en août dernier au niveau le plus bas enregistré au cours des 19 dernières années.

L'expansion est plus lente

Malgré ces événements, l'économie de la Malaysia s'est développée en 1967, mais à un rythme plus lent; le produit national brut a augmenté de 2.8 p. 100 au regard de 5.9 p. 100 en 1966 et 5.6 p. 100 pendant la période de 1960 à 1966. Avec une population de 9.5 millions d'habitants sur une superficie de 128,500 milles carrés, le PNB s'établit à 945 dollars malais par habitant et c'est l'un des plus élevés de l'Asie du Sud-Est. La valeur des exportations a été de 3,271 millions de dollars malais; elles ont baissé de 3.2 p. 100 en 1967 à cause du fléchissement des prix de plusieurs produits, notamment du caoutchouc et de l'étain. Pourtant, les exportations de caoutchouc, d'étain, de bois, d'ananas en boîtes, de poivre et d'huile de coco ont augmenté de volume mais seuls les trois derniers produits, qui constituent 20 p. 100 du total des

exportations, ont causé un accroissement des recettes par rapport à l'année précédente.

Exportations canadiennes

Le bureau du délégué commercial de Kuala Lumpur a réussi à s'intéresser davantage aux besoins de la Malaysia ces dernières années, et ainsi une variété de nouveaux produits canadiens depuis les œufs de saumon aux bateaux remorqueurs de billes, du miel aux foreuses portatives, des épices aux chaudières à vapeur, ont pénétré le marché de la Malaysia, souvent pour la première fois. Nos ventes ont atteint en 1967 un total de 13.4 millions de dollars canadiens au regard de 11.1 millions en 1966.

L'article le plus important de nos exportations à la Malaysia a consisté en avions militaires au gouvernement de la Malaysia. Au cours des deux

dernières années, les ventes d'avions ont atteint une valeur de 17.8 millions de dollars canadiens. En décembre 1967, vingt appareils à réaction d'entraînement CL-41, d'une valeur de 10 millions de dollars canadiens, avaient été livrés à l'Aviation royale de Malaysia par Canadair, et neuf appareils Caribou de la société de Havilland, qui compléteront la livraison, doivent être fournis pendant les années 1968-1969. Ces deux contrats ont été conclus grâce à un accord de financement avec la SACE—celui de Canadair en vertu de l'article 21, et celui des avions de Havilland, en vertu de l'article 21A. Le retrait des Forces britanniques de l'Asie du Sud-Est, mentionné antérieurement, marque d'une très grande urgence les besoins militaires et de défense de la Malaysia. De ce fait, le gouvernement de la Malaysia devra recourir à la contribution de l'aide et de la formation militaires ainsi qu'à des achats directs de matériel afin de former

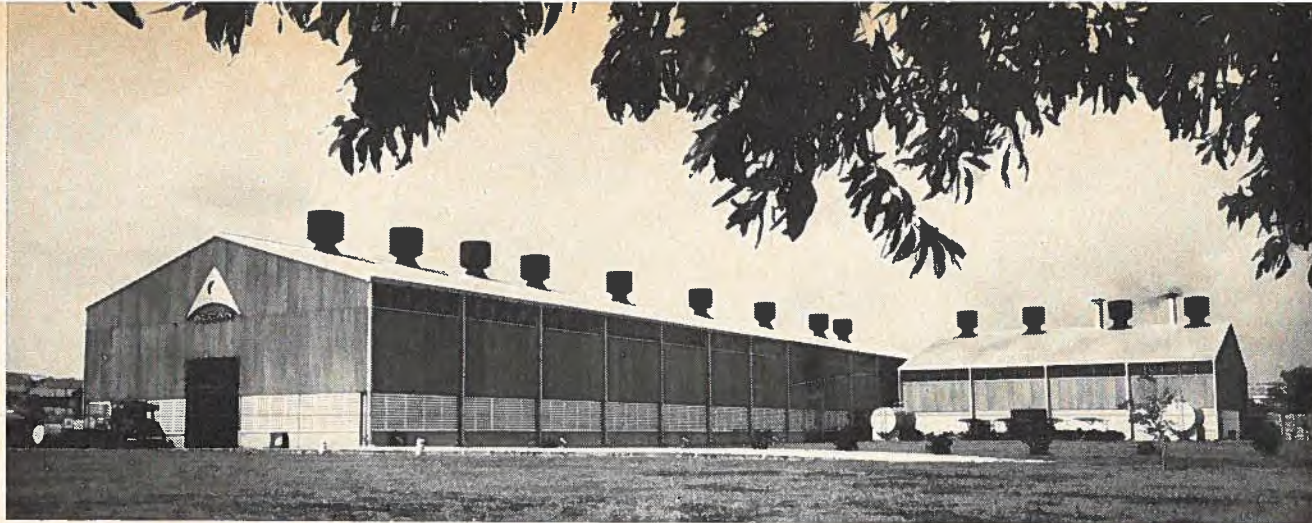
IMPORTATIONS EN MALAYSIA PAR PRINCIPAUX GROUPES DE PRODUITS

	1963	1964*	1965	1966	1967
	(millions de dollars malais)				
Produits alimentaires et animaux vivants	785	1,146	750	748	786
Boissons et tabac	130	136	123	91	97
Matières brutes non comestibles, excepté les combustibles	310	258	238	164	178
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes	360	645	388	437	462
Huiles et graisses animales et végétales	15	16	18	15	15
Produits chimiques et produits des industries chimiques	194	263	234	252	262
Produits fabriqués, classifiés principalement par catégorie de matières	547	789	598	609	610
Machines et matériel de transport	626	833	729	800	741
Articles fabriqués divers	192	357	206	187	203
Transactions et produits divers non spécifiés ailleurs	75	78	72	75	80
Total des importations	3,234	4,521	3,356	3,378	3,434

Source: Ministère de la Statistique, Kuala Lumpur.

Taux: 2.85 dollars malais=1 dollar canadien.

* Les chiffres indiqués pour l'année 1964 comprennent seulement les importations à Singapour.



Cette usine de laminage de tôles a été construite à Petaling Jaya, par Alcan Malayan Aluminium, qui est une filiale d'Alcan.

rapidement ses propres forces militaires et aériennes.

Les exportations habituelles d'approvisionnement à destination de la Malaysia n'ont pas cessé mais au lieu de passer par Singapour comme autrefois elles passent maintenant en quantités de plus en plus grandes par Port Swettenham, qui n'est qu'à 45 minutes, ou 25 milles de Kuala Lumpur. Dans le passé, le Canada a livré de la farine pour une valeur de 1 million à 1.5 million de dollars chaque année; une quantité équivalente de blé est livrée maintenant aux trois nouvelles minoteries en exploitation (à Lumut, à Port Swettenham et à Butterworth). A ce propos, ces minoteries sont des entreprises conjointes, représentant des intérêts de Hongkong, d'Australie, et de Singapour avec des participations locales malaises.

Matières premières et équipement

L'usine de laminage de tôles de la société Alcan Malayan Aluminium se trouve à Petaling Jaya, dans la banlieue de K.L. (c'est ainsi que l'on désigne Kuala Lumpur sur place). C'est l'une des rares «industries d'avant-garde» du Canada en Malaysia. Elle a été installée en 1962 et utilise des lingots d'aluminium produits au Canada pour le laminage de la tôle (employée principalement pour la fabrication de cuves à latex dans l'industrie du caoutchouc, des formes cylindriques pour ustensiles d'aluminium et des capsules pour tubes de pâte dentifrice). Cette usine s'étendra pour entreprendre l'extrusion d'aluminium dans un proche avenir.

Une autre exportation canadienne en croissance est celle des fibres broyées d'amiante, utilisées dans l'industrie du bâtiment qui prend de l'expansion (principalement dans la région d'Ipoh) pour la fabrication de feuilles d'amiante et de tuyaux en amiante-ciment. Le papier journal et autres genres de papiers se vendaient mieux dans le passé et doivent aujourd'hui faire face à une concurrence acharnée. On importe de plus en plus du matériel canadien d'exploitation forestière, surtout des camions lourds destinés au débardage des billes dans la région de Sandakan. Cette région a exporté l'an dernier des billes pour plus de 100 millions de dollars canadiens. Pendant les années 1966-1967, du matériel pour écoles techniques et professionnelles d'une valeur de 3 millions de dollars a été fourni en vertu du plan de Colombo du Canada. Ce matériel était destiné à 53 écoles techniques en Malaysia de l'Ouest et consistait surtout en tours mais comprenait aussi des machines-outils et des outils à main, des machines pour le travail du bois et des métaux, de l'équipement de laboratoire et du matériel électrique et électronique.

Projets d'investissements

Certains projets d'aide en capitaux canadiens pourraient contribuer davantage au développement de la Malaysia. Une étude importante des possibilités de réalisation d'une installation hydro-électrique sur la rivière supérieure Perak a été achevée au milieu de 1966 par une société canadienne d'ingénieurs-conseils sous les auspices du plan de Colombo d'aide du Canada. Bien que les besoins actuels en énergie électrique de la Malaysia soient satisfaits par des centrales ther-

miques et par une grande installation hydro-électrique dans les hautes terres du Cameron, les besoins futurs pourraient nécessiter la mise en valeur des trois emplacements possibles de barrages indiqués par l'enquête sur les possibilités du Perak supérieur.

On achève en ce moment une étude d'aide canadienne intensive portant sur les ressources naturelles et sur l'utilisation des terres, à la suite d'une étude photogrammétrique antérieure de la Malaysia de l'Ouest. Un plan d'utilisation des terres dans l'État de Pahang, qui avait déjà été étudié précédemment sous les auspices de la Banque Mondiale, est sur le point de démarrer grâce à un prêt récent de 42.6 millions de dollars malais accordé par la Banque pour la partie du projet concernant le développement agricole. Ce projet—le Triangle Jengka—comporte le défrichement de 300,000 acres d'une région entièrement couverte de jungle (dont environ 163,500 acres doivent être mis en exploitation), les billes et le bois étant destinés à une usine d'exploitation forestière, et le terrain défriché sera finalement attribué à des colons qui cultiveront l'arbre à caoutchouc et le palmier à huile. Même avant la mise en exécution du Triangle Jengka, on prépare les plans et on procède à l'évaluation d'un autre super Jengka, qui est un autre projet analogue d'exploitation agricole mais trois à quatre fois plus grand. En dehors des possibilités forestières de ces deux projets, les autorités locales discutent depuis longtemps l'établissement d'une usine de pâtes et papiers, projet qui a été étudié par des sociétés canadiennes.

Des relais et des réseaux de télécommunication en Malaysia de l'Est et entre l'Ouest et l'Est de la Malay-

sia sont parmi les projets qui seront éventuellement étudiés. Il en est de même pour l'installation de la télévision en Malaysia de l'Est. Les installations de la télévision en Malaysia de l'Ouest étaient un projet entièrement canadien et le complexe radio-télévision de Kuala Lumpur (d'une valeur d'environ 35 millions de dollars malais) a été entrepris par une société canadienne d'ingénieurs-conseils. Dans le secteur industriel, le montage des voitures automobiles et des camions est devenu un fait connu et au cours des six derniers mois trois usines d'automobiles ont commencé leur production. Il s'agit de Fiat, Volvo et Motor Investments (Volkswagen et Toyota); trois autres suivront avant la fin de l'année. Au total, les plans prévoient la production de 37 marques de voitures qui offriront plus de 90 modèles. L'établissement éventuel d'une industrie locale de pièces de véhicules automobiles pour alimenter les usines d'assemblage pourrait intéresser les fabricants canadiens de pièces pour automobiles.

Perspectives

Ainsi, on peut dire que les perspectives en Malaysia sont favorables et si les prix du caoutchouc et de l'étain étaient un peu moins incertains la situation mériterait d'être qualifiée d'excellente. Les perspectives futures pour le Canada pourraient être qualifiées, à juste titre, de prometteuses. Les Canadiens sont bien accueillis en Malaysia—le programme d'aide canadienne a été soigneusement préparé avec les autorités locales parce que le Canada est membre du groupe de l'Aide à la Malaysia. Du point de vue du commerce, le volume des échanges est certainement en croissance et les possibilités offertes aux hommes d'affaires canadiens qui s'intéressent à l'exportation sont réelles. Le Canada parvient même à vendre du caoutchouc synthétique à ce pays producteur de caoutchouc naturel! La Malaysia mérite donc bien une visite et Kuala Lumpur semble exercer un attrait sur tous les Canadiens. Elle n'est qu'à une heure de vol de Singapour, à deux heures de Bangkok et à trois heures et demie de Hong-kong.



Expansion de l'industrie chimique en Espagne

LES industries chimiques et pétrochimiques d'Espagne sont entrées dans une ère de croissance rapide qui se poursuivra vraisemblablement pendant plusieurs années. L'investissement de capitaux étrangers sur une grande échelle, surtout en provenance des pays de l'Europe de l'Ouest et des États-Unis, a contribué à cette expansion.

On prévoit que le taux général de croissance sera de 10 p. 100 au cours des cinq prochaines années et que vers 1970, les capitaux investis dans le secteur de la pétrochimie seulement représenteront une somme totale de 1.67 milliard de dollars. Les installations pétrochimiques fourniront alors 1.2 million de tonnes de matériaux de base pour l'industrie chimique seulement. La valeur de la production brute passera de 1.6 milliard de dollars (soit 11 p. 100 de la production industrielle totale actuelle de l'Espagne) à 4.17 milliards de dollars.

Voici la situation des nouvelles usines chimiques et pétrochimiques les plus importantes:

Santander—deux nouvelles usines importantes y sont terminées. L'une d'entre elles, établie grâce à un important investissement de capitaux belges, compte produire chaque année 471,000 tonnes de produits chimiques divers. L'autre projette la production de rayonne et de nylon.

Tarragona et Castellón—quatre importantes usines chimiques sont en exploitation ou en construction. La production annuelle projetée comprend 25,000 tonnes de propylène et de produits connexes, 67,000 tonnes d'éthylène, 11,000 tonnes de polyéthylène à faible densité et 25,000 tonnes à forte densité, 7,500 tonnes d'oxyde de propylène, 60,000 tonnes de chlorure monomère de vinyle et 10,000 tonnes de polychlorure de vinyle.

Puertollano—la société d'État a ici uni ses forces à un important groupe américain, en vue de produire chaque année 11,000 tonnes de polyéthylène à forte densité et 8,000 tonnes de butadiène. D'autres importantes installations produiront 50,000 tonnes de polyéthylène à basse pression, 70,000 tonnes d'éthylène, 35,000 tonnes de propylène et 10,000 tonnes d'oxyde d'éthylène chaque année. La raffinerie de pétrole de Puertollano produit deux millions de tonnes de produits pétroliers chaque année et

un oléoduc transporte le produit de l'usine au port de Malaga, situé dans le Sud de l'Espagne.

Huelva—trois grandes installations sont en construction dans cette nouvelle et importante région industrielle, grâce aux capitaux considérables en provenance des États-Unis et de Grande-Bretagne. Une raffinerie de pétrole devant produire deux millions de tonnes est entrée en activité au début de l'année. La production comprendra 120,000 tonnes de benzène, 15,000 tonnes de carbon-black, et 40,000 tonnes d'hexane et 500,000 tonnes d'acide sulfurique à la nouvelle usine. Une autre nouvelle usine importante fabriquera des engrais azotés.

L'Espagne a importé en 1965 pour une valeur de 233 millions de dollars de produits chimiques; pour les neuf premiers mois de 1966, les importations représentaient une valeur de 202 millions de dollars, soit une augmentation de 14 p. 100. Ces importations marqueront une baisse dès que les nouvelles usines seront en exploitation.

Les produits chimiques se sont classés au troisième rang des exportations de l'Espagne en 1965; ils ont représenté une valeur de 79 millions de dollars (soit une augmentation de 46 p. 100 sur 1964) alors que le total des exportations représentait 944.5 millions de dollars.

Malgré le progrès remarquable accompli, les industries chimiques de l'Espagne accusent encore un grand retard en comparaison des autres pays de l'Europe de l'Ouest. Des 7,000 sociétés enregistrées, 1,000 seulement ont quelque importance; 1.4 p. 100 ont un effectif supérieur à 250 employés. Les deux tiers des entreprises chimiques en Espagne ont cinq employés ou moins. Cette situation souligne le besoin des sociétés de fusionner pour constituer de plus grandes entreprises si jamais l'Espagne veut soutenir la concurrence sur les marchés de l'Europe. Les niveaux de production fixés par le Gouvernement pour les nouvelles usines passent pour être plutôt bas. Ainsi, les nouvelles installations d'éthylène doivent avoir une capacité de production de 120,000 à 150,000 tonnes par année, tandis que dans les pays de l'Europe de l'Ouest, le niveau se situe entre 200,000 et 300,000 tonnes.

—I. W. CEBAS,
Bureau du conseiller commercial,
Madrid.

Des ingénieurs canadiens viennent de terminer une étude sur les moyens de transport au Dahomey pour le compte du Programme de développement des Nations unies (PDNU). Cette étude permettra au pays de mieux utiliser ses ressources et elle marquera une étape importante de la présence canadienne en Afrique occidentale.

Le choix de la voie la plus sûre

M. M. A. JOHNSTON, rédacteur adjoint de «Commerce extérieur»

■ Le départ l'année dernière d'un groupe d'ingénieurs-conseils avec leurs familles pour Cotonou, au Dahomey, a marqué la première grande initiative du Canada dans les pays francophones de l'Afrique. Voici comment cela s'est passé.

N. D. Lea & Associates Ltd. de Toronto (un des principaux propriétaires de General Engineering Co. Ltd.) et Lamarre, Valois International Ltée de Montréal et d'Ottawa (une filiale de Lalonde, Valois, Lamarre, Valois et Associés) s'étaient fait enregistrer auprès de la Banque Mondiale et figuraient ainsi sur la liste de plus d'un millier d'autres bureaux experts-conseils offrant leurs services à l'étranger. Ils ont tenu la Banque au courant de leurs possibilités, des nouvelles techniques qu'ils ont adoptées et de leurs réalisations spéciales. Leur persévérance a été récompensée car au mois de mars 1967 N. D. Lea a commencé par figurer sur une liste restreinte relative à une étude de \$550,000 sur les moyens de transport au Dahomey, pays francophone de l'Afrique occidentale, puis s'est vu adjudger le contrat.

Une tâche de cette ampleur nécessite souvent un personnel plus nombreux et plus spécialisé que celui dont dispose un seul bureau d'experts-conseils. La maison N. D. Lea & Associates a donc invité Lamarre, Valois International Ltée à se joindre à elle pour la réalisation de ce projet. Les deux bureaux ont dû se doter d'un personnel d'expression française pour le travail sur place, les négociations avec les fonctionnaires du gouvernement du Dahomey et le traitement et l'analyse des données recueillies.

Le Dahomey a une population d'environ deux millions d'habitants. Cotonou est la plus grande ville et le port le mieux aménagé du pays. L'agriculture est le soutien principal de l'économie du pays. Il y a quelques petites industries qui s'occupent de l'extraction d'huiles végétales et de la préparation des récoltes pour l'exportation. Mais plus du tiers des marchandises qui passent par le port de Cotonou (terminé en 1965 grâce à une aide du gouvernement français et à un financement du Fonds de développement de la CEE) provient de la République du Niger qui n'a aucun accès à la mer, ou y est destiné.

Le Dahomey compte un réseau de 6.000 kilomètres de routes régulières (dont 300 km environ sont asphaltées) et environ 1.000 kilomètres de pistes qui ne peuvent être utilisées que pendant la saison sèche. Deux routes principales relient le Dahomey à ses voisins. L'une, orientée d'est en ouest, fait partie de la route côtière qui relie le Nigéria, le Dahomey, le Togo et le Ghana. L'autre, orientée du nord au sud, est formée en partie d'une route qui va du Niger ou de la Haute-Volta jusqu'à Parakou et ensuite d'un chemin de fer (doublé par une route sur une certaine distance) jusqu'à Cotonou. Il y a une autre voie ferrée le long du littoral qui est surtout utilisée pour le transport de personnes.

Études préliminaires

Lorsque le Dahomey s'est adressé pour la première fois au Programme de développement des Nations unies pour demander de l'aide, il cherchait des conseils sur son réseau ferroviaire. Il s'agissait de prolonger la ligne de

chemin de fer de Parakou à Dosso dans la république du Niger. Pour éviter le risque d'un dédoublement non rentable des services de communications nord-sud si le chemin de fer et la route se côtoyaient sur toute la distance, le PDNU décida de faire effectuer une étude approfondie de tout le système de communications. Il demanda à la Banque Mondiale de s'occuper de l'exécution du projet et c'est ainsi que N. D. Lea & Associates et Lamarre, Valois International Ltée entrèrent en scène.

Pour le reste du récit, je me suis adressé à Montréal; j'ai causé avec M. Yves Beauregard, directeur exécutif et ingénieur en chef de Lamarre, Valois International Ltée. Les experts-conseils responsables de N. D. Lea & Associates et de notre bureau se sont mis en rapport, m'a-t-il dit, et réglèrent les grandes lignes de l'organisation du travail: le nombre d'ingénieurs que chacun contribuerait, lequel s'occuperait de la comptabilité et de l'administration et la façon dont on effectuerait le traitement des données. Nous avons aussi décidé de retenir les services de deux sociétés françaises qui avaient déjà entrepris des travaux au Dahomey (SOFRÉRAIL ET BCEOM) et de leur confier certaines parties de l'étude.

Il a fallu déployer des efforts considérables de recherche et de planification avant que le premier ingénieur ne parte pour l'Afrique. Les bonnes cartes géographiques disponibles étaient peu nombreuses mais l'Institut de Géographie National à Paris avait des photos aériennes qui nous ont donné une idée générale de la configuration du terrain. Il y avait aussi quelques études sur l'utilisation des terres. SOFRÉRAIL était bien au courant des chemins de fer et avait effectué



Les enfants semblent jouir de leur séjour à la «Villa canadienne» à Cotonou. Les adultes sur la photo sont (debout, de gauche à droite) Micheline Dufour, Peter Martin, Ghislain Dufour, Hamish Angust et Allison Parsons des Nations unies, Frank Sutcliffe, Denise Therrien, Claude Delapierre de la France; (assis, de gauche à droite), Noëlla Leuenberger, Hélène Martin, Pierrette Sutcliffe et Olga Delapierre avec le bébé.

certain travaux préliminaires sur les'y prolongement projeté de la voie ferrée vers Dosso. J'ai habité moi-même pendant un an au Cameroun et je connais très bien cette partie de l'Afrique occidentale. Les ingénieurs s'habituent à travailler dans des endroits isolés et le Dahomey ne présentait pas de problèmes particuliers pour nous.

Nous avons commencé l'étude au mois de septembre 1967. Le rapport sera prêt à la fin de l'année courante. Notre tâche comportait tout d'abord une étude générale (étape I) puis une étude de praticabilité détaillée (étape II). Notre objectif principal était d'établir les priorités, c'est-à-dire ce qui procurerait les plus grands avantages à l'économie d'une manière générale et ce qui devait être réalisé en premier lieu.

Dans les pays de l'Entente,—le Dahomey, le Niger, la Côte-d'Ivoire et la Haute-Volta,—on s'imagine toujours que le Canada est un pays situé quelque part au bout du monde. Toutefois, cette idée commence maintenant à changer, mais les Canadiens ne doivent pas s'attendre à y conclure des affaires s'ils ne prennent pas l'initiative de se rendre dans ces pays et de

faire connaître. Le délégué commercial au Ghana vous aidera mais il a un très grand territoire à couvrir et il ne peut donc pas faire le travail à votre place. En plus de cela, il y a un problème de langue car le Ghana est un pays membre du Commonwealth où très peu de gens comprennent le français».

«Le Canada a beaucoup à offrir aux pays francophones de l'Afrique, m'a déclaré M. Malcolm Tanton quand je lui ai demandé ce que le bureau N. D. Lea & Associates pensait de l'avenir. Ainsi, une des raisons qui nous a permis d'obtenir ce contrat est le *Integrated Transportation Planning and Management Control System* (INTRAMACS) qui a été mis au point par N. D. Lea & Associates. Il s'agit d'une nouvelle méthode de mémorisation et d'analyse des données nécessaires pour l'élaboration d'un programme judicieux des moyens de communication avec une estimation du coût sur une base continue.

Nous avons également utilisé dans le cadre de ce système une nouvelle méthode pour faire l'inventaire des routes au Dahomey, méthode qui avait fait ses preuves en Colombie-

Britannique et que nous avons modifiée pour l'adapter aux conditions de l'Afrique. Elle permet de réduire les frais et d'accélérer la réunion des données matérielles. Un véhicule spécialement équipé circule sur toutes les routes du réseau à une vitesse normale. Au fur et à mesure que le véhicule avance, une caméra spéciale montée à hauteur des yeux sur l'avant de la voiture prend une image tous les vingt ou vingt-cinq mètres. En même temps, on enregistre les indications fournies par un certain nombre d'instruments: altimètre, indicateur de vitesse, odomètre (précis à 10 mètres près) et indicateur de pentes. De retour au Canada, on peut voir clairement l'état de la route, les ponceaux, les tranchées, les remblais, etc. S'il est nécessaire de faire des analyses du sol ou d'examiner les structures, on peut facilement déterminer la position sur une carte. Ces photographies donnent aussi une idée précise des mesures et des distances.

Bien que le climat soit très approprié à la structure actuelle du commerce,—en effet, le climat est sec quand la récolte d'huile d'arachide et de palmier est transportée vers la côte afin d'être exportée,—nous avons quand même fait une estimation mathématique de la circulation aussi bien pendant la saison des pluies que pendant la saison sèche. Nous avons dû pour cela faire des extrapolations des études économiques effectuées sur place.

Les ingénieurs restaient généralement un ou deux mois chaque fois et puis revenaient au Canada afin de compléter leurs calculs et de rédiger leurs rapports. A un certain moment, le groupe avait environ vingt enquêteurs à l'œuvre.

Les communications sont extrêmement importantes dans une telle situation. Un ensemble de réunions et de conférences avait été prévu afin de tenir les responsables au courant de ce qui se passait et de «s'assurer que les experts-conseils français de SOFRÉ-RAIL et de BCEOM soient aussi parfaitement renseignés».

M. Yves Beauregard avait quelque chose à ajouter en matière de langues: «Entre nous, le problème des langues n'était pas grave. Ceux qui parlaient l'anglais ont réussi à apprendre pas mal de français. Mais le Dahomey compte environ une douzaine de dialectes différents. Si vous écoutez Ra-

dio Cotonou, vous entendrez du français la plupart du temps mais il y a également des bulletins d'information en Fon, Yoruba, Dendi, Bariba et Mina. Les personnes les plus âgées dans les villages connaissent souvent plus de français que les jeunes car elles avaient l'habitude de traiter avec les fonctionnaires français. Mais on parvient généralement à trouver un interprète quel que soit l'endroit où l'on puisse se trouver».

Dans une perspective plus vaste

Les pays de l'Afrique occidentale, —notamment ceux qui font partie de l'Entente,—envisagent plutôt leurs

problèmes économiques de base d'un angle régional grâce surtout à certaines organisations comme le Fonds de développement de la CEE, la Banque Mondiale et le PDNU. Il arrive souvent qu'un projet de développement ne se justifie que s'il présente des avantages pour plus d'un pays. L'ingénieur-conseil doit être prêt à tenir compte de ces vues régionales et d'envisager son projet dans un cadre qui s'étend au-delà des frontières quand il élabore ses propositions.

Une économie régionale signifie aussi que les «réputations» ne se limitent pas aux frontières d'un pays. On parlera dans la Haute-Volta, par

exemple, d'une entreprise qui a fait du bon travail dans la Côte-d'Ivoire et elle pourra éventuellement y obtenir un contrat. Mais les sociétés sérieuses considéreront ce résultat comme une prime et continueront à faire leur œuvre de «missionnaire» dans toute l'Afrique occidentale et en collaboration avec la Banque Mondiale.

Les organisations bilingues et francophones ont un avantage marqué dans les pays de l'Entente. Le travail d'avant-garde de N. D. Lea & Associates et Lamarre, Valois International Limitée est une preuve tangible de ce qui peut être réalisé dans ce domaine.

Au comptoir du livre

A Samaritan State?

External Aid in Canada's Foreign Policy

Par Keith Spicer

250 pages

\$7.50

L'AIDE aux pays en voie de développement a ses partisans et ses critiques au Canada. Ses partisans exigent que nous dépensions plus d'argent à cet égard, croyant que c'est la solution aux problèmes du monde en voie de développement; de leur côté les critiques suggèrent que nous accordions une plus grande attention aux régions de notre propre pays victimes d'une crise économique. Dans l'un ou l'autre cas, les opinions ne sont pas nécessairement fondées sur une connaissance approfondie de la façon dont notre aide à l'étranger est distribuée, administrée et évaluée.

M. Spicer dit du groupe des partisans qu'«Ils tendent à présenter l'aide comme une simple entreprise dont le succès dépend uniquement de fonds illimités et d'un enthousiasme sans borne.» L'étude qu'il a faite de notre programme d'aide à l'étranger de 1950 au milieu de 1965 fournit l'antidote à cette théorie. Elle est basée sur des travaux de recherche financés partiellement par le Conseil du Canada et qui ont duré six ans, au cours desquels l'auteur a passé cinq mois en Asie. L'étude a été publiée sous les auspices de l'Institut canadien des affaires internationales.

Au début du livre l'auteur se contente d'examiner les raisons qui ont motivé l'aide extérieure,—elles sont d'ordre humanitaire, politique et économique,—et d'étudier avec réalisme chacune de ces raisons. Il analyse la façon dont l'aide est attribuée et certains des critères qui servent au choix des projets et des programmes d'aide.

Les chapitres les plus volumineux traitent de l'administration et du fonctionnement; ce dernier sujet constitue la partie la plus éclairante et, pour le grand public, la plus instructive de l'étude. L'auteur a choisi trois projets: le barrage de Warsak au Pakistan, le quai en eau profonde à Saint-Vincent (Antilles) et le levé aérien des ressources du Nigeria, dont il traite en profondeur. De cette façon il fait ressortir les difficultés de même que les résultats à long terme de ces entreprises. Dans les chapitres suivants, il est question de l'aide accordée sous forme de produits, des subventions et de l'aide technique. Les sections se rapportant à la venue au Canada de stagiaires et à l'envoi de nos spécialistes à l'étranger sont tout particulièrement intéressantes.

L'auteur arrive à la conclusion que «Le programme d'aide du Canada demande davantage qu'on fasse une revue constante, bien documentée et critique de ses politiques que de réformer ses structures ou d'accroître les fonds qui lui sont affectés». Sa propre étude est de nature à renseigner le public qui peut ainsi juger de l'aide extérieure d'une façon plus objective et ne pas se laisser guider par ses sentiments. M. Spicer a démontré que cette aide doit être administrée avec compétence, que le pays bénéficiaire doit être en mesure de l'absorber et qu'elle doit être évaluée d'une façon critique pour pouvoir influencer dans toute la mesure possible sur le monde en voie de développement. Et cette aide n'est pas la seule solution aux difficultés de ces pays.

Éditions: The University of Toronto Press, Toronto, Ontario.



A la conquête des marchés du monde 27

L'emballage d'exportation, une spécialité

CELA N'IRA PAS! En général, la boîte en carton doublé ondulé qui sert aux emballages pour le marché intérieur, avec ses symboles complexes, attrayants et immédiatement reconnaissables, ne se prête pas aux envois à l'étranger. Elle n'est pas faite pour supporter les chocs et heurts, l'humidité et les écarts de température qui sont l'apanage des expéditions océaniques.

Le produit expédié à l'étranger court bien des risques avant d'atteindre le client. S'il n'est pas emballé convenablement, il arrive à destination en mauvais état. Cela donne lieu à des réclamations de la part du client, voire à la perte de sa clientèle. Les exportateurs avisés apprennent tôt à éviter ces difficultés.

M. K. C. SHINDLER, *Direction de la publicité commerciale*

Les produits canadiens sont bien accueillis un peu partout. Ils s'imposent grâce aux matériaux de bonne qualité dont ils sont faits et au fini de leur exécution. Malgré cela, les exportateurs canadiens peuvent perdre des clients à l'étranger, et cela arrive, à cause des emballages insuffisants dont ils font usage, des avaries qui en résultent au cours de la manutention ainsi que du vol.

Risques courus sur le quai

L'épreuve d'une expédition destinée à l'étranger commence sur le quai; on y voit souvent des boîtes, des caisses et d'autres paquets endommagés au cours du transport intérieur même avant de braver les aléas d'un voyage océanique. Au quai, la caisse tombe parfois de l'arrière d'un ca-

mion, puis elle est traînée, bousculée, soulevée ou autrement déplacée jusqu'à la zone de groupement où l'on entasse la cargaison en attendant le chargement. L'emballage doit donc être assez robuste pour résister à ces charges superposées sinon il sera exposé à la poussière, à l'humidité et au vol pendant le reste du voyage.

Pour soulever les caisses sur le quai et les déposer dans la cale du navire, on recourt à des élingues, des grappins, des filets ou des plates-formes. Votre emballage doit résister aux pressions extérieures et intérieures si les élingues ne sont pas bien placées par rapport à la distribution intérieure de la charge. Une fois dans la cale, le ballot peut tomber, être bousculé, traîné, soulevé ou accroché et peut être rangé sens dessus dessous, surtout si l'inscription n'est pas lisible dans la demi-obscurité. On le recouvrira peut être d'une natte d'arrimage sur laquelle on placera une autre caisse.

Risques au cours du voyage

Au cours du voyage, les caisses arrimées dans la cale subissent une tension sans répit, des pressions prolongées et des déplacements étant donné que le ballottage du navire tend à relâcher les attaches, à déplacer les cales et les renforts intérieurs, à percer les parois de la caisse et à oblitérer les inscriptions indistinctes. La friction engendre de la chaleur et lorsqu'on ouvre la cale au port de destination l'écart entre les températures à l'extérieur et à l'intérieur provoque une certaine condensation et l'eau qui se dépose sur les plaques, les tuyaux, les cloisons et les plafonds dégoutte sur la cargaison. Une cale moyenne de 100,000 pieds cubes contient parfois jusqu'à 155 livres d'eau à 80°F et l'humidité rela-

Des inscriptions soignées dans la langue

	Attention	Protéger contre humidité	Manier sans crampons	Haut	Haut
Allemand	Vorsicht	Vor Naesse Schuetzen	Ohne Haken handhaben	Diese Seite Oben	Oberseite
Anglais	Handle with Care	Keep Dry	Use No Hooks	This Side Up	Top
Danois	Forsigtig	Bør Opbevares På et Tørtsted	Anvend Ikke Kroege	Denne Side Opad	Op
Espagnol	Manajese Con Cuidado	Mantengase Seco	No Usen Ganchos	Este Lado Arriba	Tapa
Finnols	Varovasti	Pidä Kuivana	Alä Käytä Koukkuja	Tämä Puoli Ylöspäin	Kansi
Italien	Fragile	Preservare Dall'Umidità	Manipolare Senza Usare Uncini	Lato Da Mantenere Inalto	Coperchio
Norvégien	Forsiktig	Oppbevares På Tørt Sted	Bruk Ikke Kroker	Denne Side Opp	Denne Side Opp
Portugais	Tratar Com Cuidado	Conservar em Lugar Seco	Não Empregue Ganchos	Este Lado Para Cima	Parte de Cima
Suédois	Varsamt	Förvaras Torrt	Begagna Inga Krokar	Denna Sida Upp	Denna Sida Upp

*Tiré de The Principles and Problems of Export Packing, par C. H. Nethercote, du ministère des Forêts.

tive peut atteindre 100 p. 100. Lorsque le mercure baisse tant soit peu, des gouttes de condensation se forment un peu partout. Cette couche d'humidité met l'emballage encore plus à l'épreuve.

Risques lors du déchargement

Au port de débarquement, votre expédition doit braver de nouveaux risques. Les débardeurs sont peut-être illettrés et incapables de lire les inscriptions ordinaires telles que: Instruments délicats—attention. En effet, les caisses y sont parfois maniées plus rudement qu'au point de départ et ne trouvent pas toujours un entrepôt bien abrité. Dans certaines régions les navires déchargent leur cargaison au large sur des chalands. Si la mer est agitée, les chocs entre les caisses et le chaland ou le flanc du navire peuvent causer de fortes avaries et l'emballage risque toujours d'être trempé par l'embrun salé.

Les mesures de protection contre les avaries en cours de route doivent commencer dans votre salle d'expédition. Pour empêcher le mouvement à l'intérieur d'une caisse en carton ondulé contenant des paquets individuels, c'est-à-dire prévenir le heurt d'un paquet contre l'autre, repliez d'abord les long rabats de la caisse. Vous obtiendrez ainsi un fond uni et étanche et, la tension étant uniforme sur le dessus de la caisse, celle-ci résistera mieux à l'empilage. Assurez-vous que vos caisses soient bien remplies. Le contenu ajoutera ainsi à la résistance des parois.

Lorsque vous fermez vos cartons ondulés, rappelez-vous que le ruban

adhésif dont on fait usage pour le transport intérieur n'est pas destiné à résister aux pressions, aux frictions et à l'humidité d'un voyage océanique. Employez un ruban renforcé ou une caisse à couvercle et à fond à rabats pleine colle qui résisteront aux tensions beaucoup mieux qu'une bande adhésive.

Lorsque vous préparez des expéditions pour l'étranger, n'oubliez pas le mot-clé «unification». Les grosses charges sont moins sensibles aux avaries que les petites. En général, il est à votre avantage de grouper vos envois quand les produits ou leurs contenants le permettent. La méthode la plus en usage consiste à fixer un lot de marchandises sur une palette avec des feuillards en acier ou du ruban renforcé. On emploie le plus souvent des palettes en bois, et les non récupérables sont de plus en plus communes. Gardez-vous de ne pas assez charger les palettes car votre expédition sera alors exposée au ballonnement du navire et aux vibrations incessantes.

Marquage des colis

Le meilleur contenant ne vaut pas mieux que le plus mauvais s'il n'atteint pas sa destination. Les agents de la douane, les commissaires-expéditeurs et l'administration portuaire critiquent souvent les inscriptions sur les colis. Chacun d'eux devrait être marqué au moyen d'une encre à l'épreuve de l'eau et du sel en caractères gras qu'on peut lire sans peine. Marquez au moins deux côtés du colis; tracez des lettres d'au moins 1½ pouce en hauteur et formulez les

instructions en anglais et dans la langue du pays destinataire. En mettant en relief la destination ultime, vous vous assurez qu'on trouvera le colis et qu'il sera rapidement dédouané et livré. Lorsque la destination et les directives de manutention sont imprimées en caractères trop menus, recouverts de papier gommé ou dissimulés par le symbole de l'entreprise ou autrement obscurcis, les frais de manutention s'accroissent inutilement. Un symbole complexe se prête bien à la publicité, mais n'impressionne pas l'employé qui cherche désespérément quelques indications sur la destination du colis et le nombre d'unités qui composent l'expédition.

On convient du besoin de signes internationaux pour indiquer entre autres choses la fragilité d'un produit et le maniement qui lui convient. Trop souvent, les instructions ne sont pas plus en évidence que le symbole de l'entreprise et sont même imprimées dans la même couleur. Si les instructions ne retiennent pas l'attention du manutentionnaire, il traitera votre colis comme bon lui semble.

Choix du contenant

Il faut choisir votre contenant selon le produit que vous expédiez à l'étranger. Les frets océaniques sont généralement fondés sur le rapport poids-volume; que vos colis soient donc légers et compacts. Dans certains pays, la Suisse et la Colombie par exemple, les droits douaniers sont calculés sur le poids brut qui comprend tous les contenants intérieurs et extérieurs et les matériaux d'emballage. Mais gardez-vous de lésiner

Les destinations sont très importantes *

	Net	Brut	Tare	Verre	Fragile	Garder au frais	Ouvrir Ici
Netto	Netto	Brutto	Tara	Glas	Zerbrechlich	Kühl aufbewahren	Hier Öffnen
Net	Net	Gross	Tare	Glass	Fragile	Keep in Cool Place	Open Here
Netto	Netto	Brutto	Tara	Glas	Skrøbeligt	Bør Opbevares På et Køllet Sted	Åbnes Her
Netto	Netto	Brutto	Tara	Vidrio	Fragil	Mantengase en Lugar Fresco	Abrase Aqui
Netto	Netto	Brutto	Taara	Lasia	Särkyvä	Säilytettävä Viileässä Paikassa	Avataan Tästä
Netto	Netto	Lordo	Tara	Vetro	Fragile	Conservare in Luogo Fresco	Aprire da Questa Parte
Netto	Netto	Brutto	Tara	Glass	Forsiktig Class	Oppbevares På Koldt Sted	Åpnes Her
Peso Liquido	Peso Liquido	Peso Bruto	Tara	Vidro	Frágil	Deve Ser Guardado em Lugar Fresco	Abra Aqui
Netto	Netto	Brutto	Tara	Glas	Ömtåligt	Förvaras Kallt	Öppnas Här

sur l'emballage: une expédition avariée nuit à votre réputation, entraîne des remplacements coûteux, vous dérobe les ventes et fait monter les taux d'assurance. En outre, les emballages insuffisants constituent un «vice inhérent» et toute perte ou avarie qui en résulte ne peut être recouvrée en vertu des polices d'assurance maritime. Consultez à ce sujet le chapitre intitulé: L'assurance maritime et l'exportateur.

● *Les boîtes de carton ondulé* ont fait l'objet d'améliorations considérables depuis quelques années et se prêtent à l'expédition outre-mer d'un grand nombre de produits. N'employer jamais des cartons dont la résistance à l'éclatement est inférieure à 275 livres au pouce carré. Ceux qui sont à triple paroi sont les plus forts et ont sur les caisses en bois l'avantage d'être plus élastiques et de pouvoir absorber les chocs. Soumise à un certain poids, la boîte de carton ondulé a la même résistance que le contre-plaqué d'un demi-pouce. Les boîtes de carton ondulé peuvent être renforcées au besoin par des cadres en bois. Malheureusement, elles sont plus exposées au vol et les réclamations trop nombreuses résultant des pertes feront monter les primes d'assurance.

● *Les caisses en contre-plaqué*, de plus en plus populaires, offrent une excellente protection contre les perforations, peuvent supporter sans céder de lourds entassements et sont presque à l'épreuve des larcins. La tendance à faire usage du contre-plaqué s'est manifestée lorsque les expéditeurs ont constaté que la résis-

tance d'un colis est dans son cadre plutôt que dans la paroi. En employant le contre-plaqué au lieu des caisses renforcées de lattes on réduit la proportion poids-volume. De plus, les caisses en contre-plaqué ont l'avantage de se prêter aux traitements hydrofugeants sur les jointures et aux doublures imperméables. Dans l'expédition des pièces de machines, des cadres intérieurs ajoutent à la solidité de l'emballage.

Les exportateurs de produits lourds ont cessé de munir leurs caisses d'anneaux de levage parce qu'ils ne seront peut-être pas tous utilisés. Des flèches et des signes, par exemple l'inscription «Posez ici les élingues», ont remplacé les lourds anneaux.

● *Les caisses en bois* peuvent être à claire-voie ou tout à fait closes et sont tout indiquées pour les articles lourds et encombrants. Les cadres doivent être assez robustes pour résister au pincement des élingues. Il est prudent de marquer le centre de gravité ainsi que les endroits où il faut poser les élingues et les grappins.

Quelques exportateurs ont trouvé avantageux d'expédier de gros objets, tels que les réfrigérateurs revêtus seulement d'une housse transparente en polyéthylène dans des caisses à claire-voie. Lorsque le manutentionnaire voit ce qu'il déplace il accorde à l'objet en cause le respect qu'il mérite.

● *Les boîtes et les caisses agrafées* sont plus légères que les boîtes en bois et peuvent donc être expédiées à moins de frais. Il faut toutefois se garder d'y mettre des marchandises

qui seraient endommagées si la boîte est le moins déformée.

● *Les sacs à parois multiples* ont fait leurs preuves dans les transports intérieurs de pulvérulents. Dans les expéditions vers l'étranger, ils rencontrent certaines difficultés. Les débardeurs étrangers, habitués aux sacs de jute, prennent instinctivement les sacs multi-plis par les oreilles, ce qui les déchire et en verse le contenu. Le remède est de les expédier sur palettes.

● *Les balles* sont faciles à expédier, mais sont exposées aux larcins et peuvent être avariées par les grappins et par l'eau. Il faut les envelopper dans des housses imperméables et, dans le cas des petites balles, poser des oreilles aux coins afin qu'on puisse les manutentionner sans grappins. Les balles qui dépassent 300 livres seront le plus souvent saisies à l'aide de grappins. Employez au moins quatre sangles pour empêcher la balle de se défaire.

Protection contre l'humidité

L'humidité est le grand fléau des expéditions outre-mer. Il y a plusieurs moyens de la combattre; les meilleures formules comportent toutes un isolant étanche à l'air.

● *Les agents anti-oxydants* sont des produits chimiques spéciaux qu'on applique directement aux surfaces en métal. En séchant, la plupart forment un fort enduit protecteur qu'on peut enlever; dans d'autres cas, il faut recourir aux solvants.

● *Les matériaux isolants* sont une des armes les plus efficaces contre l'humidité. Constitués le plus souvent de

Bibliographie

Canada. Ministère des Forêts. Direction des recherches sur les produits forestiers. *The Principles and Problems of Export Packing* par C. H. Nethercote. Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1961. 47 p. (Notice technique n° 29).

S'obtient gratis de la Section d'information du ministère des Forêts à Ottawa (Ontario).

Office des normes du gouvernement canadien. *Packaging Materials*. Ottawa, C.N.R. (On trouvera les titres détaillés dans le catalogue de l'Office des normes du gouvernement canadien sous le titre «Packaging Materials», groupe 43-GP). Prix: divers.

En vente chez: le secrétaire de l'Office des normes du gouvernement canadien. Conseil national de recherches, Ottawa (Ontario).

Canadian Standards Association. Liste des publications, Ottawa. Annuelle. (On trouvera les spécifications d'emballages dans la section Z—Divers).

Prix: divers.

En vente à la Canadian Standards Association, 235, chemin de Montréal, Ottawa 7 (Ontario).

Friedman, W. and J. Kipnees. *Industrial Packaging*. New York, Wiley, 1960. 536 p.

Prix: \$12.50.

En vente chez: General Publishing Co. Ltd., 30 Lesmill Road, Don Mills, Ontario.

Modern Packaging Encyclopedia, New York. Annuel.

Prix: \$4.50.

En vente chez: Breskin Publications Division, McGraw-Hill, Inc., 770 Lexington Ave., New York, N.Y. 10021.

Packaging Institute, Inc. *Glossary of Packaging Terms: Standard Definitions of Trade Terms Commonly Used in Packaging*. 3^e éd. New York, 1961. 172 p.

Prix: \$3.50.

En vente chez: Packaging Institute, Inc., 342 Madison Ave., New York, N.Y. 10017.

Périodiques sur l'emballage

Canadian Packaging. Mensuel.

Abonnement annuel: \$5.

On s'abonne chez: Maclean-Hunter Publishing Co. Ltd., 481 University Ave., Toronto 2, Ontario.

Modern Packaging. Mensuel.

Abonnement annuel: \$9.

On s'abonne chez: Breskin Publications Division, McGraw-Hill, Inc., 770 Lexington Ave., New York, N.Y. 10021.

Packaging Progress. Mensuel.

Abonnement annuel: \$6.

On s'abonne chez: Southam Business Publications Ltd., 1450 Don Mills Road, Don Mills, Ontario.

où ils quittent l'usine jusqu'au moment de la livraison. Mais gare à la réclame sur l'emballage si vos marchandises sont très exposées au vol. S'il est absolument nécessaire d'identifier des articles de valeur à l'extérieur de la caisse, établissez un code qui ne sera compris que de vous et du destinataire.

Les vols, petits et grands, sont communs dans tous les ports du monde et coûtent aux exportateurs une fortune en dollars et en prestige. Il existe pourtant bien des sortes de contenants à l'épreuve du vol. Mêmes les boîtes en bois les plus ordinaires peuvent être munies de clous en vrille qui empêchent tout larron de les ouvrir et de les refermer sans se trahir. Un mauvais emballage équivaut à une carte d'invitation au vol pour un larron ou un homme dont la famille est mal nourrie et mal vêtue.

Vous désirez des conseils?

Certains fabricants qui n'ont pas l'expérience des expéditions outre-mer et qui craignent les frais d'emballage accrus ont été inutilement dissuadés de prendre part à la course lucrative aux marchés étrangers. Il y a pourtant bien des gens qui peuvent vous donner des conseils avisés sur vos problèmes particuliers en ce qui touche les emballages d'exportation. Consultez-les sans crainte. Vous pouvez aussi vous renseigner auprès des armateurs, des sociétés d'assurance maritime ou des fournisseurs d'emballages.

Vous pourriez aussi vous adresser à un spécialiste en emballage. Ces spécialistes sont très utiles si vous n'exportez que de temps à autre ou si vous ne tenez pas à former votre propre équipe d'emballeurs pour les marchés étrangers. Puisqu'ils sont le plus souvent établis dans les villes portuaires ou tout près, ils vous épargneront parfois les frais de transport inhérents à l'expédition de vos lourdes caisses par le rail ou la route.

Ayez le sens de l'économie lorsque vous préparez vos emballages d'exportation, mais rappelez-vous qu'il n'est pas avantageux de lésiner. Les acheteurs étrangers doivent acquitter les droits de douane et se donnent peut-être beaucoup de peine pour acquérir votre produit. S'il est inutilisable lorsqu'on le livre, peu leur importe que vous ayez épargné un dollar dans l'emballage. C'est vous qui en souffrirez le plus.

papier kraft ou autres papiers semblables imprégnés de substances hydrofugeantes ou doublés de feuilles d'aluminium, les matériaux isolants excluent effectivement l'air humide. Il faut cependant les rendre complètement hydrofuges, non pas seulement résistants à l'humidité et en assurer l'étanchéité avec du ruban adhésif hydrofuge.

● *Les dessiccatifs*, surtout les agents déshydratants, absorbent l'humidité de l'air afin que le produit demeure sec. Lorsqu'on les emploie à l'intérieur de contenants hermétiques ou avec des enveloppes isolantes, les dessiccatifs sont très efficaces contre l'humidité. Ils sont tout indiqués pour les produits non métalliques et les marchandises qu'on ne peut enduire d'un hydrofugeant. Ils ont l'avantage de

laisser le produit tout à fait propre et libre d'induits étrangers.

● *Les agents volatiles anti-corrosion* ont le même effet que les agents anti-oxydants, mais avec certains raffinements. Ils produisent une vapeur qui forme une couche microscopique sur la surface à protéger. Cette couche incolore, inodore et insipide est trop mince pour être mesurée. L'agent volatile peut être intégré à l'enveloppe isolante ou peut s'employer à l'intérieur de l'emballage sous forme de cristaux. De toute façon, il ne faut l'employer que dans un contenant hermétique.

Prévention des vols

Une entreprise américaine estime qu'au moins 17 «clients» éventuels voient ses contenants depuis le jour

Au service de l'agriculteur

LES agriculteurs australiens cherchent sans cesse des moyens de parer à la hausse des frais tout en accroissant la productivité de leurs terres. Pour y parvenir, ils recourent depuis quelques années, d'un bout à l'autre du pays, à des avions légers pour fertiliser et ensemen- cer leurs terres, pour exterminer ou cir- conscrire les mauvaises herbes, les para- sites et les rongeurs et pour d'autres fins agricoles. Les avions servent accessoire- ment au transport entre les fermes, au recensement des troupeaux et à l'alimen- tation des bestiaux isolés.

L'épandage aérien est utile surtout dans les cas où les accidents du terrain rendent difficile l'épandage au niveau du sol ou lorsqu'il faut traiter rapidement des grandes superficies. Sur les terrains qui se prêtent aux machines roulantes, le recours aux avions peut être plus coû- teux au début, mais la rapidité de l'épan- dage aérien et l'économie de capital qu'il entraîne peuvent en fin de compte le rendre attrayant aux producteurs.

La plupart des engrais épandus par les avions sont des superphosphates, mais on applique aussi par la voie des airs cer- taines quantités de gypse, de chaux, de sulfates et d'urée. En 1964-1965, les avions ont traité plus de 9½ millions d'acres avec des superphosphates et ont semencé 245,000 acres tout en les fer- tilisant.

On reconnaît en général que la Nou- velle-Zélande a été la première à expé- rimer l'arrosage et l'épandage aériens, mais l'essor de cette industrie en Austr- alie depuis la guerre a été considérable. L'impulsion a été donnée par les fabri- cants australiens d'engrais qui, ayant agrandi leurs usines pour subvenir à la consommation croissante, se sont vus soudainement en présence d'une de- mande plus statique. Ils ont constaté d'emblée que cette tendance était due au manque de main-d'œuvre agricole et aux courtes campagnes d'épandage.

Les avantages du traitement rapide de grandes superficies par la voie des airs furent aussitôt manifestes. Ils ont donné naissance au plan collectif, qui offre à l'agriculteur un service complet moyen- nant contrat comportant tous les aspects de l'épandage aérien et, au besoin, de l'épandage au sol. Au cours de la pre- mière année du plan collectif, la quantité d'engrais épandu par avion a quadruplé.

L'épandage aérien et la pulvérisation d'insecticides et d'herbicides sont devenus courants; 3,2 millions d'acres ont été traités en 1965, soit trois fois plus qu'en 1960. Il arrive souvent que l'épandage aérien soit plus économique étant donné la réduction des dégâts qu'on ne saurait éviter dans le traitement au niveau du



De plus en plus d'agriculteurs australiens recourent aux services d'entreprises qui ensement, fertilisent et arrosent leurs terres du haut des airs. L'avion Beaver, de la société De Havilland (Canada), ci-dessus; est le pilier des flottes aéro-agricoles.

sol. De plus, les avions peuvent s'acquit- ter de leurs fonctions en dépit des condi- tions du sol et appliquer les matières protectrices au moment le plus opportun, souvent après la pluie, lorsque le traite- ment au niveau du sol serait imprati- cable. Il faut ajouter qu'on peut diffuser les produits chimiques plus également par la voie des airs qu'au niveau du sol.

L'efficacité de la vaporisation et de la pulvérisation aériennes a augmenté à me- sure qu'on a mis au point des produits chimiques nouveaux et plus puissants. Nombre de cultures ont subi un traite- ment aérien: graine de lin, coton, tabac, pommes de terre, luzerne, pâturages et légumes, mais on favorise les céréales, notamment le blé, qu'on traite souvent pour le protéger contre les insectes, les maladies et les mauvaises herbes qui croissent avec cette culture.

L'importance et l'usage de la flotte d'avions consacrée aux travaux aéro- agricoles démontrent l'expansion de ce domaine. En 1957, 120 avions ont enre- gistré plus de 38,000 heures de vol dans le secteur agricole. En 1965, 254 avions à voilure fixe et deux hélicoptères ont passé 110,000 heures dans les airs et ont transporté des charges sensiblement plus lourdes. Cette même année, quelque 16,3 millions d'acres ont été traités à toutes fins, en comparaison de 5 millions en 1960 et de 1,9 million en 1957. L'usage le plus fréquent est intervenu en Nou- velle-Galles du Sud, où l'on a enregistré en 1965 plus de 60 p. 100 du temps con- sacré en Australie aux opérations aéro-

agricoles. Il y a tout lieu d'escompter que les taux d'expansion futurs dans les autres régions du pays modifieront bien- tôt ce rapport.

Le Beaver de la société De Havilland (Canada), qui peut transporter près d'une tonne, ainsi que les avions Cessna, Pawnee et Ceres (avion de construction australienne) constituent le gros de la flotte. On a conçu des chargeurs spéciaux pour réduire l'intervalle entre les randon- nées et il arrive parfois qu'un avion laisse tomber cent tonnes d'engrais dans une seule journée.

Le montant investi dans l'industrie aéro-agricole de l'Australie dépasse au- jourd'hui 10 millions de dollars cana- diens et l'accroissement net du nombre d'avions agricoles dans ce pays est estimé entre 40 et 50 appareils par an. La plu- part des avions peuvent être réadaptés sans difficulté pour passer de l'épandage à l'arrosage et à la pulvérisation.

Les Australiens conviennent en géné- ral que l'industrie aéro-agricole est à la veille d'une nouvelle expansion considé- rable. A l'heure actuelle, cinquante mil- lions d'acres figurent à un programme d'amendement des pâturages et l'on pré- voit que ce chiffre triplera d'ici 20 ans. Nous encourageons les fournisseurs cana- diens aptes à participer à cet essor à s'adresser aux bureaux des délégués com- merciaux du Canada en Australie.

J. E. G. GIBSON,
Secrétaire commercial
adjoint à Canberra.

L'auteur de l'article qui suit revient d'un voyage en Libye où il a pu constater que les dirigeants revisent les objectifs nationaux. A la lumière de cet état de choses, il réexamine les perspectives commerciales.

M. C. D. MILLER, *Secrétaire commercial adjoint à Rome.*

La Libye revise ses programmes

Le voyageur qui visite la Libye en 1968 retire l'impression que ce pays procède à une révision de tout le concept de développement national. De 1960 à 1965, période de très forte hausse des revenus du pétrole, on a peut-être trop insisté sur les plans quinquennaux qui prenaient la forme de programmes ambitieux de développement routier, énergétique,

pétrole que l'on expédie vers les régions côtières. On constate actuellement une accélération. La première grande découverte de pétrole a été faite en septembre 1959 et, deux ans après, on faisait les premières expéditions de pétrole brut. La Libye est aujourd'hui le cinquième producteur de pétrole du monde transportant quotidiennement plus de 2 millions de tonnes et un nouveau pipe-line de 36 pouces inauguré en mars devrait augmenter considérablement les expéditions. Les exportations libyennes de pétrole en 1967 ont eu une valeur approximative de 1.5 milliard de dollars, soit un accroissement de 15 p. 100 sur l'année précédente. Le pétrole représente virtuellement 100 p. 100 de toutes les exportations.

portuaire et urbain. L'ambition est encore vivace et la planification continue. Mais on se rend davantage compte que les bénéfices dérivés du pétrole ne sont pas en eux-mêmes le moyen d'atteindre les objectifs économiques souhaitables. Pour jouer un rôle important, ces ressources croissantes doivent être appliquées à des projets réalisables par des gens qualifiés et dévoués. Cela revient à dire, à toutes fins pratiques, que l'on entend beaucoup plus parler maintenant de ce qui se fait que de ce que l'on projette et on est plus décidé à dresser des plans réalistes.

La dépendance du pétrole est clairement indiquée par une comparaison du PNB de 1966, 1.3 milliard de dollars, aux exportations de pétrole de plus de 1 milliard pendant la même année. Les revenus que retire l'État de la production de pétrole devraient atteindre environ 500 millions de dollars en 1968 et s'élever à plus de 600 millions en 1969. Ces revenus proviennent de redevances de 12.5 p. 100 sur la valeur totale de la production pétrolière auxquelles s'ajoute une taxe de 50 p. 100 sur les bénéfices des sociétés de pétrole.

On devait s'attendre à un tel changement dans le pays en voie de développement qu'est la Libye et il a été précipité par les répercussions du conflit au Moyen-Orient. Le monde des affaires a été gêné par le départ de quelques-uns des représentants et importateurs les plus importants. En outre, la Banque de Libye a imposé des contrôles rigoureux sur le change étranger pour les banques commerciales et l'accumulation d'arriérés qui en est résultée peut encore être une source de difficultés pour certains créanciers.

Malgré ces revenus considérables et croissants de plus de 500 millions de dollars, les autorités libyennes déclarent qu'il faut faire face à une pénurie dans trois secteurs économiques primaires: le capital, la main-d'œuvre et les compétences techniques. La Libye a un grand besoin de capitaux privés. Les banquiers signalent que les épargnes locales sont peu considérables et les investisseurs étrangers sont inquiets au sujet des engagements à long terme en raison des tensions au Moyen-Orient. L'assise industrielle ne dépasse guère le pétrole et ses sous-produits. Tout apport important de capitaux permettrait d'ouvrir

Une économie anémique

L'économie libyenne gravite autour de la richesse de son sous-sol et du

des usines de production de matériaux industriels et de biens de consommation qui sont presque toujours importés.

Besoin de main-d'œuvre qualifiée

La pénurie d'ouvriers qualifiés est un problème sérieux que l'on résout progressivement. Pour commencer, le pays ne compte que 1.6 million d'habitants dont beaucoup sont des nomades éparpillés dans un désert immense. La nouvelle richesse apportée par le pétrole, évidente principalement à Tripoli et à Benghazi, tend à centraliser la majorité de la population dans ces deux villes. Les Libyens quittent les fermes et le désert pour aller s'établir dans les villes importantes. Comme seulement une poignée de personnes ont une certaine compétence dans un métier quelconque, l'État a ouvert des écoles techniques pour pallier la situation. Les gens qui arrivent à Tripoli ou à Benghazi sont plus attirés par un poste au gouvernement que par une situation dans l'entreprise privée parce que l'État offre à l'encontre de l'industrie une généreuse indemnité de logement. Comme les logements sont peu nombreux et par conséquent très chers, cette indemnité donne au gouvernement un avantage très marqué. Il en résulte un surplus de main-d'œuvre et l'industrie a un besoin urgent de nouveaux employés.

Dans un pays aussi jeune que la Libye (l'indépendance ne remonte qu'à 16 ans), on ne peut s'attendre à trouver un grand nombre de techniciens qualifiés. C'est pourquoi le gouvernement libyen a fait appel à des experts-conseils étrangers dans des domaines aussi variés que l'urbanisme, les ressources minérales et l'agrandissement des aéroports. Et ce besoin de technique étrangère ira en grandissant car la Libye possède de l'argent qu'elle peut affecter à des projets de développement.

Détermination des autorités gouvernementales

La preuve la plus convaincante que le gouvernement libyen sent le besoin de reviser ses positions est sans doute le récent ajournement du prochain plan quinquennal. Il devait être mis en œuvre en avril, mais il a été reporté à avril 1969 pour donner à l'État le temps de terminer des pro-

jets importants du premier plan. A titre d'exemple, le Plan d'habitation Idris, prévoyant la construction de 100,000 maisons, vient de commencer et les 10,000 premières maisons viennent d'être mises en chantier; la reconstruction de la route côtière principale reliant Benghazi à Tripoli a récemment été entreprise.

On ne manque toutefois pas d'imagination et de détermination pour les nouveaux projets. On construit un vaste centre sportif à Benghazi, où se tiendront les Jeux panarabes de 1969. Une société d'Europe de l'Est vient de terminer la première étape et le plan complet prévoit une piscine de dimensions olympiques, des terrains de soccer, des courts de tennis et un stade intérieur.

Un autre contrat important envisagé depuis quelque temps et que l'on devrait adjuger vers la mi-1968 vise la construction de nouvelles aérogares à Tripoli et Benghazi. La valeur totale du contrat est de 30 millions de dollars. Le gouvernement a retenu les services des experts-conseils Sir Alexander Gibb and Partners de Londres (Angleterre).

On publiera prochainement le nom de l'adjudicataire du contrat de l'Université de Libye, près de Benghazi. Les rumeurs veulent que ce soit une société yougoslave qui obtienne le contrat de 60 millions. Les sociétés canadiennes ont encore le temps de soumissionner pour du matériel de laboratoire et du matériel pédagogique.

Les ports de Tripoli et de Benghazi seront bientôt agrandis. Le problème à Benghazi est aigu, car le port n'est ni assez profond ni assez grand pour recevoir les navires de haute mer. Le commerce d'importation de Benghazi est florissant particulièrement dans le domaine des matériaux de construction, des voitures et des meubles.

Un autre exemple du réalisme des milieux officiels est une diminution du réseau de télévision. Les plans originaux préoyaient des dépenses de 90 millions de dollars pour un système complexe avec des nombreuses ramifications. Ils ont été remplacés par un plan modeste de petites stations à Tripoli et Benghazi au coût total de 8 millions de dollars. Elles devraient entrer en activité avant un an.

On se préoccupe de l'agriculture

Les autorités ont accordé beaucoup d'attention au besoin de moderniser l'agriculture. Le boom du pétrole a attiré vers la ville beaucoup de petits cultivateurs, ce qui a entraîné une baisse dans la production agricole. Cet exode et cette inflation ont augmenté le prix des aliments de 40 p. 100 au cours des trois dernières années. Les fruits frais coûtent deux fois et demie plus cher qu'en 1965 et le prix des légumes a quadruplé. De fait, les fruits et légumes importés sont souvent meilleur marché que les denrées locales. Il est évident que la région de la Montagne Verte, en Cyrénaïque (près de Benghazi), l'une des plus fertiles d'Afrique du Nord, n'est pas exploitée au maximum.

Le ministère de l'Agriculture prend les mesures pour pallier la situation. Un programme d'amendement de terres a été mis sur pied et l'objectif annuel est de 15,000 acres. Les autres programmes comprennent le développement des ressources hydrauliques et la préservation des sols. Des subventions, des prix de soutien et des stimulants à l'achat de matériel agricole procureront une aide directe aux fermiers.

Le Bureau national d'établissement agricole a un programme qui devrait intéresser les éleveurs canadiens de bovins laitiers. Il s'agit d'un programme d'amélioration du bétail et le Bureau vient d'importer 50 bovins laitiers des Pays-Bas.

Plus grande demande d'importations

Les moyens de fabrication limités de la Libye, ainsi que des revenus du pétrole à la hausse, entraînent un marché croissant pour les produits d'importation. Au cours des cinq dernières années, les importations de produits manufacturés, de machines, de matériel de transport et de produits alimentaires ont triplé. En 1966 (dernières statistiques complètes), les importations de produits alimentaires et de bétail ont atteint 60 millions de dollars, les produits manufacturés 150 millions de dollars, et les machines et le matériel de transport 165 millions.

Les exportateurs canadiens doivent toutefois aborder le marché libyen avec détermination car ce n'est pas un marché facile. Les deux facteurs

les plus importants pour l'importateur libyen sont le délai de livraison et le prix. Dans les deux cas, les Canadiens devront faire une concurrence serrée aux producteurs européens qui peuvent effectuer des expéditions plus rapides et à meilleur compte. Actuellement, 30 p. 100 des importations totales de la Libye viennent d'Italie et la Grande-Bretagne en fournit 15 p. 100.

Le marché des biens de consommation durables est un bon exemple de l'attitude libyenne de se préoccuper de moins en moins des prix. Jusqu'à récemment, la plupart des appareils ménagers ne se vendaient qu'en fonction du prix, mais il y a maintenant davantage de personnes qui recherchent non pas un téléviseur ou une lessiveuse, mais une plus grande durabilité ou des choix plus grands, et elles sont disposées à payer plus cher pour obtenir ces avantages. Il y a donc un marché restreint, mais croissant pour les produits de consommation durables de bonne qualité.

Les sociétés canadiennes qui désirent une représentation complète en Libye doivent songer à nommer des représentants à Benghazi et à Tripoli. Ces deux villes sont non seulement à 700 milles l'une de l'autre, mais leur passé différent a engendré une rivalité économique et politique si bien que peu nombreuses sont les sociétés libyennes qui administrent une entreprise avec efficacité dans les deux régions. De plus, comme la Libye est un pays commerçant relativement jeune, il n'y a pas beaucoup de grands représentants ou importateurs d'expérience. La plupart des sociétés qui ont prouvé leur compétence ont tous les clients dont elles peuvent s'occuper et chaque société est limitée par la loi à 10 agences étrangères. Deux agents de commerce de l'Ambassade du Canada à Rome ont récemment visité Benghazi et Tripoli et ont trouvé un certain nombre de sociétés plus jeunes et parfaitement dignes de confiance qui aimeraient recevoir des offres de producteurs canadiens. Les offres auxquelles devront être jointes des catalogues et listes de prix (c.a.f.), qui seront envoyées à Rome, seront rapidement transmises à ces sociétés prometteuses.



L'Afrique occidentale'

M. G. HAZEN, *secrétaire commercial à Accra et*
M. R.-J. LEDOUX, *secrétaire commercial adjoint*

On a annoncé en avril dernier que le Canada fournira 11.3 millions de dollars canadiens pour financer les frais en devises étrangères d'un projet de production et de transport d'énergie reliant le Togo et le Dahomey à la centrale hydro-électrique de la Volta au Ghana. Ce projet comporte la construction d'une ligne de transmission à haute tension reliant les trois pays et l'installation de deux génératrices à la centrale de la Volta à Akosombo, au Ghana. Deux firmes d'experts-conseils, Georges Demers de Montréal et T. Ingledow and Associates de Vancouver, ont déjà entrepris une étude du parcours. Le tracé et l'étude préliminaire seraient terminés au début de 1969. Il faudra ensuite de deux ans et demi à trois ans pour construire la ligne de transmission et installer le matériel électrogène avant qu'on ne puisse inaugurer le service.

C'est la première fois qu'un projet canadien d'aide de ce genre concerne trois pays; il faudra travailler dans deux langues, l'anglais au Ghana et le français au Togo et au Dahomey. L'article qui suit décrit brièvement la situation actuelle dans le domaine de l'énergie et les projets d'avenir dans cinq pays de l'Afrique occidentale, de la Côte-d'Ivoire jusqu'au Dahomey.

Le Ghana

■ Le Ghana est le plus peuplé des cinq pays en cause, renfermant quelque huit millions d'habitants sur une superficie de 92,000 milles carrés. Les principaux centres industriels sont Accra/Tema (600,000), Sekondi/Takoradi (185,000) et Kumasi (300,000). En 1966, le produit national brut aux prix constants de 1960 s'élevait à 1.2 milliard de dollars et le revenu par habitant sur la même base était de \$148.

Principales industries consommatrices d'énergie—Les usines d'aluminium, de ciment, de textiles, d'appareils électriques, de chaussures, de produits métalliques, de produits chimiques et d'exploitation minière.

Installations énergétiques actuelles—Rien en Afrique occidentale ne saurait être plus d'actualité que la production, le transport et la distribution de l'énergie électrique. Tous les pays la réclament; quelques-uns l'obtiennent.

Le Ghana a une avance dans les grands projets de production grâce au gigantesque barrage d'Akosombo sur la Volta. Ses quatre génératrices de 128 MW ont produit en 1966 482 millions de kWh, soit 39.4 p. 100 de plus que l'année précédente. Maintenant que la fonderie d'aluminium Valco à Tema fonctionne à plein rendement, la centrale d'Akosombo approche de son objectif initial. L'éner-

value ses besoins en énergie

gie d'Akosombo est transmise grâce à un réseau de 161 kV. La distribution sur le système à haute tension s'effectue à 33 et 11 kV et la distribution locale à 400 volts.

La production thermique d'électricité au Ghana a, bien entendu, baissé considérablement depuis l'avènement de l'énergie d'Akosombo. La plupart des centrales diesel ont été désaffectées, notamment dans la région du Sud, bien que certaines installations à Accra, Tema, Kumasi et Sekondi aient été conservées comme centrales d'appoint. Les groupes ainsi libérés sont progressivement transportés au nord, dans les régions éloignées du réseau de transmission, où ils fonctionneront probablement pendant plusieurs années encore.

C'est à Accra même qu'on peut se rendre compte de façon concrète de ce que représente pour une ville une production d'énergie fortement accrue. La société Electricity Corporation travaille fébrilement pour mettre à jour le système de distribution afin de profiter de cette nouvelle énergie. En effet, la modernisation est totale et l'énergie pénètre dans des régions jusqu'ici dépourvues. Les lignes désuètes de 3.3 et de 6.6 kV sont en voie de remplacement par des lignes de 11 kV (une firme de consultation d'Allemagne occidentale est chargée de ce projet). Les ventes d'électricité au Ghana ont été mises sur une base quasi commerciale. En 1966, l'ancienne Division de l'électricité du ministère des Travaux et du Logement est devenue l'Electricity Corporation of Ghana. A l'exception des fonds assez considérables requis pour les grandes immobilisations, la Corporation est autarcique.

Plans d'expansion—L'expansion des installations de production à Akosombo présente au Ghana des possibilités stimulantes. La centrale a été conçue pour recevoir six génératrices de 128 MW; quatre ont été installées au cours de la première étape, terminée à la fin de 1965. Le principal consommateur de l'énergie d'Akosombo est la fonderie d'aluminium Valco à Tema. A l'automne de 1968, on a construit la dernière chaîne de fonte pour porter la capacité de l'usine à son maximum. Cette fonderie et le besoin de disposer d'une capacité de production de réserve pour permettre la fermeture à des fins d'entretien ont nécessité l'élaboration de plans visant à ajouter les deux dernières génératrices. Les planificateurs ont également tenu compte de la possibilité d'exporter de l'énergie aux pays voisins, le Togo et le Dahomey. Une récente étude conduite par Électricité de France a conclu qu'entre plusieurs choix le plus économique pour les deux pays serait d'acheter de l'électricité du Ghana. Le Dahomey a besoin d'énergie surtout à des fins domestiques et commerciales, mais le Togo a besoin d'une grande somme d'énergie pour son industrie de phosphates en essor.

L'installation des génératrices supplémentaires et la construction d'une ligne de transmission entre Akosombo et Cotonou sont des projets d'envergure. On a annoncé en avril que le Canada fournira 11.3 millions de dollars en fonds d'aide extérieure pour financer les versements en devises étrangères. La conséquence la plus importante de

la construction de cette ligne de transmission est peut-être la collaboration qu'on a pu constater entre les pays africains du Commonwealth et ceux d'expression française. A l'époque coloniale le développement ne dépassait pas les frontières ou favorisait l'arrière-plan de chaque colonie; on ne s'efforçait guère de stimuler la collaboration intercoloniale. Maintenant, une bonne route traversant le Togo et le Dahomey relie le Ghana au Nigeria et les télécommunications côtières sont en voie de développement. La construction d'une ligne de transmission d'énergie favorisera les bonnes relations et servira de fondement au développement régional.

Le Togo

■ Le Togo a une superficie de 21,000 milles carrés et une population de 1.6 million d'habitants (1965). Les principales villes sont Lomé (125,000), Sokodé (17,000), Anécho (12,400) et Atakpamé (11,900). Le produit national brut est de 140 millions de dollars et le revenu par habitant atteint environ 98 dollars.

Principales industries consommatrices d'énergie—Les usines de textiles, trois brasseries, une entreprise d'extraction pétrolière et une société exploitant des mines de phosphate.

Installations actuelles—La plus grande partie de l'énergie électrique du Togo provient d'une centrale thermique de 3,160 kW à Lomé et d'une centrale hydro-électrique à Kipme, près de Palime, à l'intérieur. C'est la seule installation hydro-électrique du Togo; elle fut construite en 1963 avec le concours de la Yougoslavie et ses deux génératrices ont une puissance nominale de 800 kW.

Il y a plusieurs petites centrales thermiques en service à différents endroits du pays. Par exemple, Sokodé dispose d'un groupe de 122 kW. Atakpamé a une centrale de 100 kW et Mango (8,800 âmes) une centrale de 56 kW. La Compagnie Togolaise des Mines du Bénin (COMTO-MIB) possède une centrale qui alimente son exploitation de phosphate, la seule au pays appartenant à des intérêts privés.

Il y a deux réseaux d'électricité, administrés tous deux par la Compagnie d'Énergie Électrique du Togo (CEET), dont la production totale dépassait 15 millions de kWh en 1964. Le Réseau Sud dessert les grands centres côtiers de Lomé et d'Anécho ainsi que Palime, à l'intérieur. A la fin de 1964, ce réseau avait 4,000 abonnés. Le réseau intérieur, qui dessert une région étendue où nombre de petits consommateurs sont plutôt dispersés, a fourni en 1964 un total de 5 millions de kWh; sa puissance nominale était de 500 kW. Les principaux centres bénéficiaires sont Atakpamé, Sokodé et Mango. Le coût moyen de l'électricité pour l'ensemble du pays est de \$0.142 par kWh.

Plans d'expansion—Le dernier plan quadriennal prévoyait l'installation de deux groupes de 3,000 kW à Lomé et d'un groupe de 160 kW à Palime en 1966 et 1967. Les prévisions comportent aussi un projet visant à refondre les

systèmes de distribution interne à Atakpamé et à Sokodé. Cependant, elles ont été faites avant la déclaration du Canada.

Le Dahomey

■ La Dahomey a une étendue de 43,200 milles carrés et une population dépassant légèrement deux millions d'habitants. Cotonou (110,000 âmes) est le principal port de mer et la plus grande ville. Une bonne part de l'administration du pays y est domiciliée, mais la capitale officielle est Porto Novo (70,000 âmes). Abomey (28,000 âmes) est un grand marché. Kandi (12,000 âmes) est le centre des échanges Dahomey-Niger, et Natitingou (12,000 âmes) le centre du commerce avec la Haute-Volta. Parakou, ville de marché, est le terminus nord de la ligne ferroviaire qui part de Cotonou. Le PNB du Dahomey en 1966 était estimé à 250 millions de dollars des É.-U. et le revenu par habitant à \$100 des É.-U.

Principales industries consommatrices d'énergie—Il y a peu d'industries secondaires. La bière, les eaux gazeuses, les produits en béton préfabriqués, le savon et les clous sont faits sur les lieux. Plusieurs usines d'huile de palmier sont en production et d'autres sont prévues. L'économie est surtout agricole, mais on vient de découvrir des gisements de pétrole au large des côtes.

Installations actuelles—Actuellement, toute l'énergie du pays est produite par des groupes diesel et vendue par la Compagnie Centrale de Distribution d'Énergie Électrique et Eaux (CCDEE). La puissance se situe entre 7,000 et 10,000 kW.

Plans d'expansion—Avant le projet d'une ligne de transmission à partir de la centrale de la Volta au Ghana, le Dahomey étudiait la possibilité de procéder à des aménagements hydro-électriques sur la rivière Mono en collaboration avec le Togo.

La Haute-Volta

■ Ce pays, d'une étendue de 105,000 milles carrés, renferme quelque 4.7 millions d'habitants. Les principales villes de la Haute-Volta sont Ouagadougou (100,000 âmes), Bobo-Dioulasso (65,000) et Ouahigouya (15,000). Le produit national brut en 1965 dépassait légèrement 275 millions de dollars et le revenu par habitant était de \$57.33, soit le plus bas en Afrique.

Principales industries consommatrices d'énergie—Des filatures de coton et une usine de textiles, une usine d'extraction pétrolière, des brasseries, une tannerie, une fabrique de plastiques, une usine de montage de motocyclettes et de bicyclettes, une fabrique d'allumettes et deux fabriques produisant des meubles en métal et des instruments agricoles.

Installations actuelles—La Société Africaine d'Électricité (SAFELEC) est chargée de la gestion des trois grandes centrales thermo-électriques du pays. Celle d'Ouagadougou a une puissance nominale de 9,690 kW et une production annuelle de plus de 14 millions de kWh. Bobo-Dioulasso, centre économique de la Haute-Volta, a une centrale

thermo-électrique de 3,094 kW qui en 1966 a produit plus de six millions de kWh. La troisième installation importante se trouve à Ouahigouya; elle a une puissance nominale de 408 kW et produit 235,000 kWh par an. Outre ces trois centrales, il y a quelques groupes diesel, les uns du domaine public et les autres du domaine privé, en différentes localités du pays. On ne saurait toutefois en déterminer exactement le nombre ou la puissance.

L'échelle des tarifs qu'impose un service de distribution publique à une industrie typique à Bobo-Dioulasso indique le coût généralement élevé et la hausse prononcée de la consommation à la période de pointe:

Heure	Dollars canadiens par kWh
0700-1200	0.0837
1200-1430	0.0573
1430-1830	0.0837
1830-2100	0.1560
2100-0700	0.0573

Le coût moyen pour un grand consommateur comme cette entreprise est de \$0.075 par kWh. On estime que le coût net par kWh dans le cas d'une centrale thermo-électrique privée serait entre \$0.053 et \$0.057. On constate ici un cercle vicieux: l'énergie électrique est coûteuse parce que la consommation est faible, mais c'est précisément cette cherté qui écarte les nouvelles industries.

Plans d'expansion—L'énergie hydro-électrique a déjà été jugée rentable pour ce pays. Une installation sur le fleuve Comoé près de Banfora devant alimenter Bobo-Dioulasso et le Nord de la Côte-d'Ivoire produirait 12.5 millions de kWh pour un investissement de 5.3 millions de dollars. Une installation sur la Volta Noire à Dedougou devant alimenter Ouagadougou et Sourou pourrait produire 18 millions de kWh au coût en capital de 13.3 millions de dollars. Ni l'un ni l'autre de ces projets ne figure au plan quadriennal actuel et l'on ne projette pas de nouvelles centrales thermo-électriques. SAFELEC est censée être en mesure de subvenir à la demande accrue d'ici quelques années.

Le principal objectif du plan quadriennal est d'attirer de nouvelles entreprises à Ouagadougou et Bobo-Dioulasso afin d'utiliser davantage la puissance de SAFELEC. La consommation accrue aiderait à réduire les frais de production et les tarifs exigibles. L'administration actuelle continuera d'étudier toutes les possibilités de produire de l'énergie à moins de frais, y compris l'adduction de l'énergie du barrage d'Akosombo au Ghana.

La Côte-d'Ivoire

■ On compte quelque quatre millions d'habitants sur les 127,000 milles carrés de la Côte-d'Ivoire. Les principaux centres industriels du pays sont Abidjan (300,000 âmes), Grand-Bassam (47,000) et Bouake (110,000). Le produit national brut en 1964 était de un milliard de dollars et le revenu par habitant pour la même année d'environ \$221. L'accroissement du revenu per capita entre 1961 et 1964 a été de 22 p. 100 en termes réels.

Principales industries consommatrices d'énergie—Une minoterie, deux cimenteries, six usines de textiles, des fabriques d'huile et de savon, des conserveries, une manufac-

ture de chaussures, des brasseries, des usines de tabac, des raffineries de café et de cacao, une usine pour le montage des bicyclettes, des motocyclettes et des automobiles, une usine pour le montage des radios et des téléviseurs, des scieries, des fabriques de bois d'allumettes, de bois de placage et de contre-plaqué, des fabriques de feuillards d'aluminium, de pièces métalliques, de récipients en fer-blanc, de tambours métalliques, de produits en plastique, d'air liquide, de chlorure, d'insecticides et de cosmétiques. Le traitement des denrées alimentaires compte pour un bon tiers du total de la consommation industrielle d'énergie.

Installations actuelles—Le gouvernement de la Côte-d'Ivoire a toujours eu pour ligne de conduite d'offrir aux industries de l'énergie électrique à bon compte étant donné l'absence d'une production locale de charbon ou de pétrole. Énergie Électrique de la Côte d'Ivoire (EECI), organisme paragouvernemental, produit et distribue l'électricité dans les principales zones industrielles au moyen de centrales thermo-électriques et hydro-électriques. Le pays compte plus de 30 centrales petites et moyennes dont la puissance nominale varie entre 300 et 1,200 kW. Bouake a des installations thermo-électriques d'une puissance nominale de 6,200 kW et produit 10 millions de kWh par an. L'énergie d'Abidjan est fournie par deux centrales hydro-électriques et une station thermo-électrique. La puissance nominale de cette dernière est de 36,000 kW et sa production annuelle atteint 40 millions de kWh.

A la fin de 1961, la Côte-d'Ivoire ne possédait qu'une seule centrale hydro-électrique portant le nom d'Ayame I, qui a commencé à être exploitée avant que le pays n'obtienne son indépendance. Disposant de 19,800 kW, elle produit 90 millions de kWh par an. En 1965, Ayame II est entrée en service avec une puissance nominale de 30,000 kW et une production annuelle de 150 millions de kWh.

Plans d'expansion—Un prêt du Fonds d'Aide et de Coopération (FAC) de France sert à la construction d'une nouvelle centrale thermo-électrique de 30,000 kW à Vridi (Abidjan) qui entrerait en service en 1968. Électricité de France (EDF) a estimé à 410 millions de kWh la consommation d'énergie en 1970 à Abidjan seulement; en 1972, elle atteindrait 545 millions de kWh.

On a déjà terminé des études pour une troisième centrale hydro-électrique qui sera construite sur le Bandama Blanc, au sud de Deoumi. Cette usine de 174 MW devrait être en mesure de produire 600 millions de kWh et en plus d'alimenter Bouake et toute la zone centrale (Daola, Dimbokro, etc.), elle fournirait une part de la consommation du Sud du pays (Abidjan, Gagnoa, Agboville, etc.). Bien que la Banque Mondiale n'ait pas voulu participer à ce projet de 95.5 millions de dollars des É.-U., la Banque Export-Import des États-Unis a annoncé au début de 1967 qu'elle consentirait un prêt à longue échéance de 36.5 millions de dollars des É.-U. Cette déclaration est intervenue au cours d'une visite du vice-président Humphrey.

Électrification rurale—En plus de fournir de nouvelles sources d'énergie aux centres industriels, le gouvernement se propose d'étendre le réseau d'électricité rurale. A l'heure actuelle, les centres urbains sont alimentés par leurs propres installations thermo-électriques et fournissent de

l'énergie aux petites localités périphériques. La seule ligne de transmission au pays est une ligne de 90 kV à partir d'Abidjan. Quelques villages sont déjà reliés à la capitale par des lignes de 30 kV. C'est la seule manifestation de l'intention de créer un réseau national d'électricité. Le système actuel n'est pas jugé satisfaisant parce que dans beaucoup de villages le long de la ligne le réseau de distribution locale ne dessert que quelques-uns des usagers éventuels.

Par suite de la Mission Chevrier en Afrique francophone, l'enquête sur les moyens d'améliorer la distribution de l'énergie électrique à la Côte-d'Ivoire a été admise au financement au titre du programme canadien d'aide extérieure.



Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Grande-Bretagne

CONDITION À REMPLIR POUR QU'UN ENVOI DE PRODUITS BÉNÉFICIE DE LA PRÉFÉRENCE DU COMMONWEALTH—admissibilité à la préférence des produits transbordés dans des ports hors du Commonwealth.

A la lumière d'un récent jugement d'une Cour britannique, l'administration douanière a annoncé les changements ci-après aux preuves exigées aux fins de la préférence lorsque des produits sont transbordés dans des ports hors du Commonwealth.

Le jugement portait que la condition relative à l'envoi est remplie s'il y a des preuves évidentes (1) que l'exportateur et le destinataire désiraient vraiment que les produits soient transportés d'un endroit dans une région bénéficiant de la préférence du Commonwealth à un endroit en Grande-Bretagne et (2) que les produits à tous les stades du voyage étaient en transit vers la Grande-Bretagne.

La condition relative à l'envoi peut donc être considérée comme ayant été remplie si la preuve exigée dans le paragraphe 14 de l'Avis n° 27A de la Douane britannique est produite ou encore si la preuve indiquée aux numéros (1) et (2) du paragraphe précédent est fournie. Dans ce dernier cas, la commande des marchandises, la facture, les connaissements, les documents relatifs à l'assurance, les certificats d'arrivée au port de transbordement ou d'exportation du port de transbordement, et toute correspondance entre l'exportateur et l'importateur au sujet de l'achat et de l'expédition des produits seront considérés comme des preuves suffisantes par les autorités britanniques. Le Bureau de la douane de S.M. a, cependant, indiqué que si l'une quelconque des preuves demandées n'est pas disponible, il pourra peut-être se contenter de preuve moindre ou de preuves différentes et qu'il est prêt à prendre en considération toute autre preuve que l'importateur est en mesure de fournir.

La recherche de débouchés à la Côte-d'Ivoire

Abidjan est un centre de choix pour une introduction aux marchés des pays francophones de l'Afrique occidentale. Pourquoi ne songeriez-vous pas à vous y rendre suivant le conseil donné dans l'aperçu qui suit de la Côte-d'Ivoire.

M. ROCH LEDOUX, *Secrétaire commercial adjoint à Accra*

■ L'homme d'affaires canadien qui désire faire du commerce avec la Côte-d'Ivoire doit tout d'abord se familiariser avec les caractéristiques de ce marché et les techniques commerciales adoptées dans cette république. Il peut alors établir la politique à suivre en matière de ventes dans un pays qui s'efforce de s'industrialiser et de diversifier son agriculture.

Une grande partie du commerce de détail et du commerce de gros dans la Côte-d'Ivoire est entre les mains de maisons françaises. La plus importante est la Société Commerciale de l'Ouest-Africain (SCOA) qui dispose d'une chaîne de grossistes appelée Chaîne Avion et qui approvisionne 193 magasins de détail. On compte au nombre des sociétés importantes ayant une longue expérience en Afrique, à part la SCOA, la Compagnie française de l'Afrique Occidentale (CFAO), la Compagnie du Niger Française (CNF)—l'équivalent de la English United Africa Company—et la Manutention Africaine. Ces sociétés vendent non seulement des articles de consommation, y compris les produits alimentaires, mais aussi des véhicules automobiles, des machines agricoles et du matériel lourd pour la construction de routes et l'exploitation forestière.

Grâce à leur personnel expérimenté, ces sociétés offrent certains avantages dans le lancement des produits canadiens sur le marché de la Côte-d'Ivoire. Cependant, d'une manière générale, les directeurs locaux de ces sociétés consultent leur siège à Paris avant de décider d'ajouter un nouveau produit à leur liste.

Les droits d'importation

La Côte-d'Ivoire est membre du GATT et membre associé de la Communauté économique européenne. Quatre sortes de droits d'importation calculés sur la valeur c.a.f. Abidjan y frappent les marchandises. Ce sont:

1. Un droit de douane (DD) variant entre 0 et 30 p. 100 pour la marchandise en provenance d'un pays qui bénéficie du traitement de la nation la plus favorisée. Le droit de douane général est de trois fois celui de la nation la plus favorisée. La marchandise provenant des pays membres de la Communauté économique européenne entre en franchise.

2. Le Droit Fiscal d'Entrée (DFE) qui s'applique à toute marchandise quelle que soit son origine; le taux de ce droit *ad valorem* varie entre 0 et 30 p. 100 selon les produits et est calculé sur la valeur c.a.f. Les biens d'équipement sont généralement soit exempts du droit soit assujettis à un droit qui dépasse rarement 5 p. 100.

3. Le Droit Spécial d'Entrée (DSE) de 16 p. 100 sur toute marchandise quelle que soit son origine. Les biens d'équipement qui sont exemptés du droit fiscal d'entrée sont généralement exemptés aussi du droit spécial d'entrée.

4. La Taxe à la Valeur Ajoutée (TVA) s'applique à toute marchandise quelle que soit son origine; le taux de cette taxe est généralement de 14 p. 100. La TVA payée sur des biens d'équipement ou des matières premières est

recouvrable; en effet, le montant de cette taxe est déductible du montant de la TVA payable sur les produits fabriqués dans la Côte-d'Ivoire.

Certains fabricants de la Côte-d'Ivoire sont reconnus comme étant des sociétés «prioritaires»; celles-ci bénéficient d'une exemption pour une période de dix ans des droits d'importation sur les biens d'équipement étrangers nécessaires à l'établissement de ces industries et sur les matières premières qui sont utilisées dans la fabrication des produits finis.

Un voyage s'impose

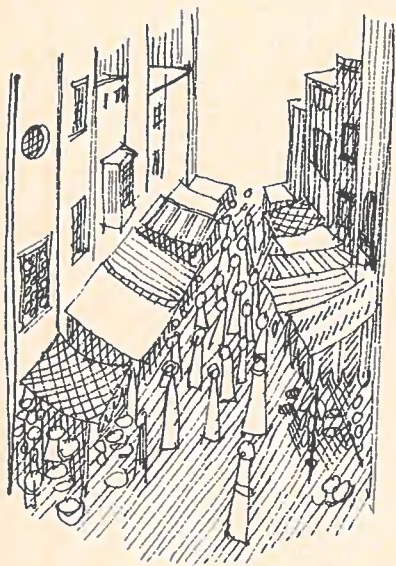
Les marchés de l'Afrique occidentale sont si différents que la première démarche à faire en vue de les conquérir est de s'y rendre. Pour la Côte-d'Ivoire, le meilleur programme est un séjour d'une semaine à Abidjan pourvu que vous parliez le français qui est la langue des affaires.

Pour que son séjour soit fructueux, l'exportateur canadien doit informer le délégué commercial à Accra, au Ghana, du voyage qu'il projette deux ou trois mois d'avance. Généralement, nous préférons fixer des rendez-vous avec les maisons commerciales à Abidjan par lettre au moins un mois d'avance, mais le courrier entre Accra et Abidjan est lent et parfois sujet à des retards imprévisibles.

Il est facile de se rendre à la Côte-d'Ivoire. On peut soit prendre un vol de New York à Dakar et puis un autre de Dakar à Abidjan, soit un vol direct de Paris à Abidjan. On peut aussi voler de Londres à Accra et continuer vers Abidjan.

Nous vous déconseillons de projeter votre voyage d'affaires pour la période depuis le début de juin jusqu'à la mi-septembre. En effet, c'est l'époque où la plupart des employés responsables retournent en France pour leur congé annuel. C'est aussi la saison des fortes pluies. Durant les mois de mars, avril, septembre et octobre le climat est chaud et humide avec des averses fréquentes pendant

le jour. La meilleure période pour se rendre à la Côte-d'Ivoire est durant les mois de septembre, janvier et février. C'est la saison de l'harmattan, vent sec qui vient du Sahara. A cette époque, le climat est très chaud mais l'air sec.



Hôtels et restaurants

Il y a trois bons hôtels à Abidjan. Deux ne sont pas situés au centre de la ville; ce sont l'Hôtel Ivoire, qui est de la même classe que les hôtels de l'Amérique du Nord, et l'hôtel Les Relais Aériens Français. Cependant, tous deux ont de magnifiques piscines fortement appréciées à l'heure du déjeuner. L'Hôtel du Parc, bien que moins luxueux que les deux premiers, a l'avantage d'être en plein centre commercial et la nourriture y est excellente. Toutes les chambres sont climatisées et généralement pourvues d'une salle de bains et d'une douche attenantes. Ces hôtels vous changeront vos chèques de voyage en francs CFA au taux de 240 le dollar des É.-U.; les banques changent à raison de 245 mais elles déduisent leur commission courante. Le tarif des hôtels est de quinze dollars au moins par jour.

Les bons restaurants ne manquent pas et vous pouvez déguster la meilleure cuisine française dans plusieurs d'entre eux. Mais vous devez vous attendre à payer au moins six dollars pour un repas complet. Il est toujours bon de relever sur le menu si le service est compris; s'il ne l'est pas, un

pourboire de 10 p. 100 est d'usage. En règle générale, le logement et la nourriture sont coûteux à Abidjan. Il faut ajouter aux dépenses courantes un dollar par jour pour de l'eau minérale importée de France, car l'eau du robinet n'est pas recommandable au visiteur occasionnel.

Transport

Votre agence de voyage pourrait vous réserver une voiture que vous trouveriez à votre arrivée à l'aéroport. Il est préférable de louer une voiture avec un chauffeur et de prendre vos dispositions bien à l'avance afin de recevoir la confirmation de la réservation avant votre départ car le service de taxis est exaspérant et coûteux. Avant de prendre un taxi, rappelez-vous que vous devez vous assurer que le chauffeur a compris votre destination et peut vous y conduire sans détours inutiles.

Les coutumes dans les affaires

Les heures de bureaux sont de 8 heures à midi le matin et de 2h.30 à 5h.30 l'après-midi. Mais le meilleur moment pour rendre visite ou pour confirmer un rendez-vous par téléphone est après 9h.30 du matin et après 3 heures de l'après-midi. L'horaire du samedi est de 8 heures à midi. Les jours fériés sont le jour de l'An, le lundi de Pâques, la fête du Travail (1^{er} mai), l'Ascension, le lundi de la Pentecôte, la fête de l'Indépendance (7 août), l'Assomption, la Toussaint et Noël, soit au total 9 jours par an.

Les hommes d'affaires à la Côte-d'Ivoire apprécient bien une invitation à déjeuner ou à dîner dans l'un des grands restaurants ou à votre hôtel.

Formes de loisirs

Le dimanche les gens vont au bord de la mer,—les plages de l'Hôtel Palm Beach sont très populaires,—ou aux piscines des divers hôtels et à l'Aquarium qui est la grande piscine de la ville. Vous pouvez aussi louer une petite embarcation de plaisance ou faire du ski nautique dans les multiples lagnes situées autour d'Abidjan.

L'industrie du tourisme est tellement développée que le bureau local de Hertz International organise des excursions par autobus à des villages africains dans les environs d'Abidjan. Vous pouvez aussi louer un petit avion

et visiter le Nord du pays et le Parc national qui est réputé être l'habitat des éléphants de l'Afrique occidentale.

Si vous restez à Abidjan, vous pouvez visiter les cabarets ou les cinémas locaux qui projettent les films français les plus récents peu de temps après leur première présentation à Paris.

Quant aux emplettes, Abidjan est un paradis pour les collectionneurs d'objets d'art africain. Vous trouverez plusieurs sculptures modernes en bois d'ébène, en vieux bois et en ivoire, des broderies et des tissus de couleurs variées pour robes et chemises. Vous pouvez les acheter soit dans les grands magasins connus soit, si vous en avez le temps, des marchands ambulants et en débattre le prix.

Le marché de la Côte-d'Ivoire peut paraître petit ne comprenant que 30,000 Européens et 2,000 Africains que l'on peut considérer comme ayant les mêmes genres de besoins que les Nord-Américains. Mais c'est un pays prometteur. De plus, une société qui parvient à écouler ses produits sur ce marché pourra évoluer avec la croissance de ce dernier ou élargir son champ d'activité dans les autres pays francophones de la région.



L'Espagne améliore son réseau de chemins de fer

LA BANQUE MONDIALE vient d'annoncer un prêt de 50 millions de dollars à l'administration nationale des chemins de fer d'Espagne, la *Red Nacional de los Ferrocarriles Espanoles* (RENFE). Ce prêt aidera au financement en 1967-1968 d'une partie du programme décennal de modernisation du réseau de chemins de fer évalué à 1.2 milliard de dollars dont la réalisation a débuté en 1964 grâce à un premier prêt de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement. Le programme comprend le remplacement de 3,000 locomotives à vapeur par des locomotives électriques diesel; l'acquisition de quelque 10,500 wagons de marchandises, 651 voitures pour les voyageurs et wagons à bagages, 293 unités électriques et multiples et 122 trains diesel; la rénovation de 4,250 milles de voie ferrée à écartement large et l'amélioration des systèmes de signalisation et de télécommunication. Le prêt susmentionné servira surtout à l'achat de matériel roulant et de matériaux et d'équipement de voie ferrée.

Renseignements concernant le marché

CÔTE D'IVOIRE

Superficie: 322,000 kilomètres carrés. La Côte-d'Ivoire est limitée au nord par le Mali et la Haute-Volta, à l'est par le Ghana, à l'ouest par la Guinée et le Libéria et au sud par le Golfe de Guinée.

Statut politique: La Côte d'Ivoire est une république indépendante depuis le mois d'août 1960, avec un président comme chef de l'État.

Topographie: Il y a trois zones de végétation: tout d'abord, une bande alluviale étroite longeant la côte et très favorable aux cocotiers suivie, vers l'intérieur, par des plantations de bananiers, de palmiers à huile et d'arbres à caoutchouc; ensuite c'est la forêt équatoriale, d'une profondeur d'environ 188 milles, avec des plantations de caféiers, de cacaoyers et d'ananas; et enfin on passe à la savane, interrompue d'abord par les forêts élevées et qui se transforment graduellement en prairies où l'on élève le bétail et où l'on cultive le millet.

Climat: Tropical et très humide dans les régions côtières. Le Sud connaît quatre saisons, deux pluvieuses et deux sèches, et la principale saison de pluies dure de mars à juillet. L'été ou la saison pluvieuse dans le Nord dure aussi de mars à juillet.

Population: Environ quatre millions, dont quelque 40,000 Européens; taux de croissance, environ 2.5 p. 100. Quarante-trois p. 100 des habitants ont moins de 15 ans; 80 p. 100 demeurent dans des villages de moins de 2,000 âmes.

Économie: Surtout agricole; l'agriculture soutient 90 p. 100 de la population et fournit 80 p. 100 des exportations. Il faut compter au nombre des principales cultures le café, le cacao, les bananes, les ananas et le coton.

Production: La production intérieure a augmenté de quelque 9.7 p. 100 par an de 1960 à 1965.

Développement industriel: La production industrielle a augmenté de 22.9 p. 100 par an de 1961 à 1966. Les principales industries comprennent le sciage, la préparation des denrées alimentaires et les textiles ainsi qu'une raffinerie de pétrole, une usine de montage d'automobiles, une brasserie, etc.

Ressources minérales: Il y a deux mines de diamants, qui ont produit 183,820 carats en 1966, et un gisement de manganèse en voie d'exploitation au Grand-Lahou. On poursuit la prospection de l'or, du fer et de la bauxite.

Revenu par habitant: Environ \$200 en 1965; c'est un des plus élevés parmi les pays de l'Afrique.

Langue: Le français est la langue de l'administration et du commerce.

Monnaie: Le franc CFA, divisé en 100 centimes. Un franc CFA vaut 0.0043 dollar canadien.

Poids et mesures: Le système métrique est en usage.

Capitale: Abidjan, 400,000 habitants.

Centres commerciaux: Abidjan et Bouaké (100,000 habitants).

Total des exportations de la Côte-d'Ivoire: 1965, 340 millions de dollars canadiens.

Principales exportations: (millions de dollars canadiens) 1965, café 133, bois 82, cacao 58, bananes 12, ananas frais et jus d'ananas 2.9.

Total des importations de la Côte-d'Ivoire: 1965, 230 millions de dollars canadiens.

Principales importations: Les biens d'équipement constituent environ 30 p. 100 des importations; parmi les autres principales marchandises figurent les produits alimentaires, les boissons et le tabac, les matières mi-ouvrées et les biens de consommation.

Valeur des importations en provenance du Canada: (milliers de dollars canadiens)—88 en 1966; 246 en 1967.

Principales importations en provenance du Canada: (milliers de dollars canadiens) 1967, machines de levage et pièces, 182, perforatrices de cartes, trieuses et calculatrices, ordinateurs et pièces, 12, pneus de tracteurs et d'instruments aratoires, 12, convoyeurs et systèmes de convoyeurs et pièces, 11.

Valeur des achats du Canada: (milliers de dollars canadiens) 1966, 814; 1967, 699.

Principaux achats du Canada: (milliers de dollars canadiens) 1967, placage en bois dur, 242, placage en acajou, 175, billes, essences exotiques, 162.

Prix: Ils doivent être établis f.o.b. et c.a.f. Abidjan en dollars canadiens ou américains. Certains produits exigent une licence spéciale qu'on obtient sur la base des prix f.o.b.

Échantillons: On ne perçoit aucun droit sur les échantillons sans valeur commerciale; autrement ils sont soumis à un droit qui est remboursé lors de leur réexportation.

Visas: Un visa d'entrée est nécessaire.

Inoculation: Contre la variole.

Correspondance: Par avion seulement; tarif 25 cents par demi-once.

Réglementation du change et des importations: Les importateurs de la Côte-d'Ivoire doivent obtenir une licence d'importation avant de commander des marchandises de l'extérieur, mais ils peuvent l'obtenir sans difficulté. Depuis le 30 juin 1967, l'Office des changes a permis les virements de fonds pour tous les pays.

Documentation, droits de douane, marquage et étiquetage: Pour plus de précisions, veuillez consulter la Direction générale des relations commerciales du ministère du Commerce à Ottawa.

Pour de plus amples renseignements sur ce marché, veuillez écrire à:

La Division de l'Europe
Direction générale des relations commerciales
Ministère du Commerce
Ottawa (Ontario)

ou

Au Secrétaire commercial
Bureau du Haut-commissaire du Canada
Boîte postale 1639
E 115/3 Independence Avenue
Accra, Ghana

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 libra à Halifax, Montréal, Ottawa, Winnipeg et Vancouver

Édition brochée \$2.50

Édition reliée \$4.50

In English