

commerce extérieur



Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada

Janvier/70



Dans ce numéro

Il n'y a aucune raison qui puisse empêcher les exportateurs canadiens de développer, s'ils s'y appliquent sérieusement, un marché en Amérique centrale qui soit au moins trois ou quatre fois plus important qu'à l'heure actuelle. Voilà l'opinion des représentants du Canada dans ce coin du monde. Les cinq pays du Marché commun de l'Amérique centrale, le Guatemala, le Salvador, le Honduras, le Nicaragua et Costa Rica, ainsi que le Panama, comptent une population globale d'environ 20 millions d'habitants; leur produit national brut est d'environ 5 milliards de dollars des États-Unis et ils offrent un marché d'importation de plus de 1.5 milliard de dollars. Il n'en demeure pas moins que la part du Canada sur ce vaste marché a été en 1968, de moins de 1.5 p. 100 du total des importations, soit près de 18 millions de dollars. Les principales exportations canadiennes sont le malt, les produits de l'acier, le papier journal, les machines, les textiles, les produits pharmaceutiques, chimiques et métalliques. Nos conseillers commerciaux croient qu'il doit être possible de réaliser 50 millions de dollars d'exportations d'ici cinq ans et d'établir avec cette région une balance commerciale qui nous soit favorable. Les importations canadiennes en provenance de ces six pays ont été estimées à 42 millions de dollars en 1968 et chacun de ces pays de l'Amérique centrale a bénéficié d'une balance excédentaire à l'égard du

Canada. L'ambassadeur du Canada au Mexique est également notre ambassadeur accrédité au Guatemala et le personnel est toujours à la disposition des exportateurs canadiens. L'ambassade est située au cœur de la ville de Guatemala et possède des bureaux bien aménagés où les Canadiens peuvent s'entretenir avec des représentants locaux et discuter d'affaires avec des acheteurs ou des clients éventuels.

Les États-Unis possèdent depuis l'été dernier leur premier centre permanent certifié de foires commerciales. Il s'agit du *Dallas Market Center*, au Texas. Il a été créé par le secrétariat du Commerce des États-Unis pour desservir principalement cinq États, le Texas, l'Oklahoma, la Louisiane, l'Arkansas et le Nouveau-Mexique, mais il a pris graduellement de l'ampleur et maintenant les acheteurs de 14 États s'y rendent régulièrement. On attribue son succès principalement à la multiplicité des services qu'il offre aux exposants et aux acheteurs. Il comprend un complexe de cinq groupes de bâtiments scientifiquement aménagés aux fins d'expositions. Les vastes et attrayants immeubles abritent des expositions permanentes et il s'y tient au moins vingt semaines de salons spéciaux par an.

Un nouvel organisme, le factorage, a récemment fait son apparition au Canada et rend un nouveau service aux

exportateurs, en particulier à ceux qui ne peuvent profiter d'occasions de ventes en raison des risques que comporte le crédit. L'organisme de factorage est apparu sur la scène du commerce international il y a une dizaine d'années et s'est développé surtout aux États-Unis et en Grande-Bretagne. Il opère par l'entremise d'un commissionnaire à l'exportation qui est en mesure d'aider une société canadienne de trois façons principales: il peut s'occuper des comptes créditeurs de la société à l'étranger et veiller aux encaissements; assurer une société contre les mauvaises créances et offrir des facilités de financement relatives aux comptes à recevoir à l'étranger. On trouvera dans ce numéro une foule de détails intéressants au sujet de ce nouvel organisme qui est sans doute appelé à rendre des services fort appréciés aux exportateurs canadiens.

Nous avons dû avoir recours aux services de plusieurs organismes et sociétés privées pour obtenir les photos qui accompagnent nos articles sur l'Amérique centrale. Nous voulons donc les remercier de nous avoir fourni les photos suivantes: couverture, la Banque Mondiale; couverture de dos, Pan American Union; page 3, Pan American Union; page 5, Standard Oil of New Jersey; page 6 (bas), Nations Unies; page 7, United Fruit Company; page 8, la Banque Mondiale; page 9, CIDA et la Banque Mondiale; et page 10, Pan American Union.

commerce extérieur



Fondé en 1904. Publié tous les mois
par le ministère de l'Industrie et du
Commerce.

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

L'hon. Jean-Luc Pepin, ministre

L'hon. Otto Lang, ministre d'État

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

Prière d'adresser toute la correspon-
dance à: l'Éditeur, «Commerce exté-
rieur», édifice du Commerce, rues
Wellington et Lyon, Ottawa, Canada.

O. Mary Hill, rédactrice

Vol. 121 N° 1

Janvier/70

Articles

L'Amérique centrale et Panama	2
Que se passe-t-il au . . .	
Costa Rica	3
Guatemala	4
Honduras	5
Salvador	6
Nicaragua	6
Panama	7
Où sont les débouchés commerciaux?	8
Nouveau bureau au Guatemala	12
Le factorage	14
Le répertoire des acheteurs-exportateurs de New-York	17
Les expositions à Dallas	18
De notre bureau de Johannesburg . . .	
Île Maurice	21
Îles Comores	22
République malgache	23
Île de la Réunion	23
Fêtes légales en Amérique centrale et à Panama	28

Rubriques

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger	24
Actualités commerciales	26
Tournées des délégués commerciaux	29
Cours du change étranger	30
Prêts internationaux	32

Abonnements

\$2 par année au Canada, \$5 à l'étran-
ger, 25c 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.



Des cultures comme celle du café qui sèche dans cette cour, au Salvador, sont le principal soutien de l'économie.

L'Amérique centrale et Panama

Les cinq pays de l'Amérique centrale et le Panama présentent des degrés différents d'expansion, de possibilités et de besoins mais ils forment ensemble un marché intéressant. Voici une esquisse de ce marché offerte aux exportateurs canadiens.

S. G. TREGASKES

Conseiller commercial à Guatemala

Les cinq pays du Marché commun de l'Amérique centrale (Guatemala, Salvador, Honduras, Nicaragua et Costa Rica) et Panama avaient en 1967 une population globale d'environ 19 millions d'habitants, un produit national brut d'environ 5 milliards de dollars des É.-U. et offraient un marché d'importation de plus de 1.3 milliard de dollars des É.-U. Le commerce entre les membres du CACOM représente environ un cinquième des importations de cette région, les quatre cinquièmes étant importés de pays étrangers. Sur ce total approximatif d'un milliard de dollars, les États-Unis en fournissent plus de 50 p. 100, l'Allemagne et le Japon environ 10 p. 100 chacun et 30 p. 100 sont partagés surtout entre la Grande-Bretagne, l'Espagne, l'Italie, le Mexique, les Pays-Bas, la Suède, la France et la Suisse.

Le Canada fournit moins de 1.5 p. 100 du total des importations ce qui représente un peu moins de 18 millions de dollars canadiens en 1968. Les principales exportations canadiennes sont le malt, les produits de l'acier, le papier (essentiellement le papier journal), les machines, les textiles, les produits pharmaceutiques, chimiques et métalliques. Une grande variété d'autres produits canadiens ne disposent que d'un marché étroit en Amérique centrale. En 1968 les importations canadiennes en provenance de ces six pays sont estimées à 42 millions de dollars et chacun de ces pays d'Amérique centrale bénéficie d'une balance excédentaire à l'égard du Canada. Il n'y a aucune raison qui empêche les exportateurs canadiens de développer, s'ils s'y appliquent sérieusement, un marché en Amérique centrale qui soit au moins trois ou quatre fois plus important qu'à l'heure actuelle. Il doit être possible de réaliser 50 millions de dollars

d'exportations d'ici cinq ans et d'établir une balance commerciale, avec cette région, qui nous soit favorable.

Bien que les six pays d'Amérique centrale aient de nombreuses caractéristiques communes, chacun d'entre eux est une entité distincte et doit être considéré en tant que tel.

Les sociétés canadiennes qui désirent faire des affaires en Amérique centrale doivent nommer des représentants dans chacun de ces pays et ne pas s'attendre à ce qu'une société d'un pays couvre l'ensemble des six pays. Partout l'espagnol est un dénominateur commun, cependant il existe d'importantes variations sur le plan économique et sur d'autres entre les six pays. Par exemple, en 1967, le revenu par personne était estimé en dollars américains comme suit : Panama \$510, Costa Rica \$421, Nicaragua \$370, Guatemala \$303, Salvador \$283 et \$227 pour le Honduras. Les taux d'alphabétisation sont de : 84 p. 100 au Costa Rica, 55 au Panama, 50 au Nicaragua, 48 au Salvador, 45 au Honduras et 38 p. 100 au Guatemala. L'espérance de vie moyenne exprimée en années est de : 63 ans au Costa Rica, 60 ans au Salvador, 56 au Panama, 54 au Nicaragua, 49 au Guatemala, 46 au Honduras. Le nombre des véhicules automobiles enregistrés en Amérique centrale en 1967 dépassait le quart de million ; la motorisation varie d'un véhicule pour 38 personnes au Costa Rica à un véhicule pour 100 personnes au Honduras.

L'Amérique centrale a connu en 1969 un certain nombre de cataclysmes causés par la nature et l'homme qui ont eu des répercussions sur l'économie de toute la région. Des ouragans au Guatemala et au Honduras et des pluies torrentielles au Salvador et au Costa Rica ont diminué les recettes

provenant des récoltes sur lesquelles repose l'économie de ces pays. Pour soulager la misère humaine et reconstruire les routes endommagées, les ponts, les centrales électriques, les installations sanitaires et de purification d'eau, il a fallu divertir des hommes et des ressources matérielles. En juillet, un conflit entre le Salvador et le Honduras a entraîné des souffrances physiques et des dommages structurels et de nouveau les ressources ont été détournées de leur but qu'est l'expansion. Les conséquences à long terme de cette inimitié entre deux membres du CACOM risquent sérieusement de mettre en péril le futur du Marché commun. Des épidémies d'encéphalite au Guatemala et au Honduras ont attaqué la race chevaline et la maladie s'est transmise également aux humains. Au Panama, l'économie se relève de l'année politique (1968) la plus active de son histoire et d'un coup d'état militaire qui a renversé en octobre le gouvernement élu.

En dépit de ces reculs importants l'économie de ces six pays continue de manifester une force fondamentale. Il est possible que le produit national brut de l'Amérique centrale s'améliore de 5 p. 100 cette année par rapport à 1968 et que ses importations des pays extérieurs au CACOM atteignent 1.1 milliard de dollars des É.-U. Il est certain qu'il existe une forte concurrence entre les pays qui exportent en Amérique centrale et les sociétés canadiennes doivent consacrer leur temps et leurs efforts à l'étude de ce marché pour réaliser des ventes. Elles doivent également se préparer à établir des prix c.a.f., à accepter de petites commandes, à offrir des conditions de paiements au moins aussi bonnes que celles de leurs principales concurrentes étrangères et à fournir des services à leurs clients (voir les articles suivants sur les possibilités d'un certain nombre de produits donnés).

Que se passe-t-il au . . .

Costa Rica

Costa-Rica produit du chanvre et dans des usines comme celle-ci, il est utilisé à la fabrication de cordages, de sacs, de carpettes et d'autres produits utiles. La plupart des machines utilisées dans cette usine sont de fabrication locale.



Le marché central américain des produits de consommation est en général difficile à pénétrer, en partie du fait des droits de douane extrêmement élevés et des programmes de substitution des importations qui ont poussé les fabricants d'outre-mer de biens de consommation à établir des filiales dans cette région. Cependant, même ici la simple logique de bureau ne suffit pas et les fabricants canadiens doivent se renseigner sur les possibilités de commercialiser les biens de consommation auprès de l'ambassade du Canada au Guatemala. Voici la liste non exhaustive des produits et services qui nous semblent avoir les meilleures chances : équipement agricole (particulièrement pour l'élevage de la volaille et des bestiaux et les produits laitiers), vaches laitières et bovins, produits du papier, machines industrielles, équipements de télécommunication, matériel d'écoles primaires et secondaires, machines pour la construction et l'entretien des routes, certains produits de construction et de quincaillerie, métaux et matières premières, engrais, machines et équipements pour l'exploitation minière. L'ambassade du Canada au Guatemala, qui a la responsabilité de promouvoir

les intérêts commerciaux canadiens à travers les six pays, est prête à conseiller et à aider les sociétés canadiennes qui désirent sonder les possibilités de commercialisation dans cette région.

1. La forte expansion économique de 1968 s'est prolongée à un rythme légèrement ralenti en 1969 et l'on pense qu'elle se poursuivra en 1970.
2. Il est possible que le commerce extérieur en 1969, tant les importations que les exportations, atteigne un record, cependant les pluies torrentielles de septembre et d'octobre ont gravement atteint plusieurs des récoltes et diminué les recettes qui en résultent.
3. La situation budgétaire du gouvernement est faible et on s'attend à un déficit en 1969.
4. La situation des changes a conduit la banque centrale à autoriser tardivement les sociétés à acquitter leurs obliga-

tions commerciales internationales mais la réputation de la communauté commerciale du Costa Rica continue d'être l'une des meilleures de toute l'Amérique latine. L'octroi libéral du crédit continuera d'être un facteur premier de l'aptitude des exportateurs canadiens à concurrencer les fournisseurs étrangers. La campagne parrainée par le gouvernement en vue d'attirer des retraités des États-Unis au Costa Rica a réussi et elle procure une nouvelle source de dollars américains qui est la bienvenue.

5. La construction est très active et elle porte sur les installations industrielles, les conserveries, le développement et l'accroissement du réseau routier, les immeubles résidentiels et de bureaux, les écoles, les motels et les hôtels.

6. De nombreuses sociétés d'outre-mer se sont assurées ou cherchent à s'assurer des concessions pour la recherche du pétrole et des minéraux.

7. Il est possible que le tourisme, qui croît chaque année, connaisse un fort développement en 1970 et au cours des années suivantes, grâce à l'encouragement que lui accorde le gouvernement.

8. Il est vraisemblable que le commerce avec le Canada se développera en 1970. En 1968 les exportations de Costa Rica au Canada ont atteint 9.7 millions de dollars, dont 7.6 millions de dollars de bananes et 1.8 million de dollars de café. Au cours de cette même année, les exportations canadiennes vers Costa Rica ont été évaluées à 2.8 millions de dollars. Elles comprennent le malt, le cuir, le papier journal, les produits du papier, le fil et les textiles filés, les produits de l'acier, le zinc, la machinerie, l'équipement de communication et les machines de bureau.

Guatemala

Ces moutons avancent le long d'un chemin vicinal au Guatemala; ils sont élevés dans des pâturages situés dans certaines régions du pays, bien que la laine n'occupe pas une grande place dans le commerce.



1. Les activités terroristes de guérilla ont diminué en 1968 et la situation a continué à s'améliorer au cours de 1969. Il est possible que l'élection qui doit avoir lieu au début du mois de mars 1970 tende à ralentir le rythme des affaires.

2. Au cours des quelques prochains mois on va mettre l'accent sur la réparation des dégâts causés par l'ouragan Francelia, les pluies torrentielles et les inondations qui l'ont accompagné. La presque totalité de la récolte de coton a été détruite et il est possible que les récoltes de café et de sucre aient été endommagées. Il faut remplacer les bestiaux et la volaille perdus dans les inondations.

3. Il y a forte reprise dans le bâtiment, dont l'activité a été relativement lente pendant plusieurs années. Les constructeurs préparent les plans de plusieurs immeubles élevés d'appartements, des hôtels et des immeubles de bureaux à Guatemala et d'usines. Dans le secteur public, seront mis en œuvre en 1970 des programmes de construction d'écoles, de routes, des projets hydro-électriques. On améliorera les chemins de fer, on agrandira les ports. Enfin on réalisera des programmes de purification des eaux et d'irrigation.

4. On s'attend à avoir de bonnes conditions pour les affaires en 1970 et il est possible que l'activité s'accroisse après les élections du mois de mars.

5. Il est possible que la filiale de la société *International Nickel Co.* au Guatemala, EXMIBAL puisse en 1970 mettre en route son projet de 180 millions de dollars en commençant l'aménagement non seulement de mines, de manufactures et de centrales électriques mais également de la communauté moderne et des installations connexes qui sont nécessaires pour desservir le complexe.

6. Il est vraisemblable qu'en 1970 le commerce du Canada avec le Guatemala augmentera par rapport à ce qu'il a été en 1969, ce dernier étant supérieur de 25 p. 100 à ce qu'il fut en 1968.

7. Les exportations du Guatemala au Canada ont été évaluées pour 1968 à 3.1 millions de dollars dont 2.4 millions de café, 250,000 dollars de coton et 223,000 dollars de bananes qui sont les principaux articles exportés.

8. Les exportations canadiennes (2.5 millions de dollars des É.-U.) comprennent le malt, l'amiante, le papier journal et les produits du papier, les fils, filés et textiles, les feuilles de plastique, les produits métalliques, les appareils électriques, les machines industrielles, les machines de bureaux et les produits pharmaceutiques.

Honduras



Le Honduras n'a pas encore aménagé un réseau national de routes tous-temps, aussi les transports aériens suppléent à cette insuffisance. Cet avion s'apprête à décoller de l'aéroport SAHSA de La Ceiba, port bananier sur la Mer des Caraïbes.

1. L'expansion économique s'est prolongée en 1969, quelque peu ralentie par les hostilités avec le Salvador au mois de juillet et les destructions entraînées par l'ouragan Francelia du mois de septembre.

2. Le produit national brut de 1969, à prix courants, dépassera vraisemblablement de 7 p. 100 celui de 1968. La construction, tant dans le secteur privé que public, connaît une forte activité.

3. Le lempira, unité monétaire nationale, continue d'être l'une des plus fortes monnaies du monde.

4. Les revenus du coton, l'une des rares récoltes vendues au comptant, ont baissé en 1969 principalement en raison des bas prix mondiaux et du mauvais temps.

5. On s'attend à ce que les revenus provenant des bananes, qui représentent 60 p. 100 des exportations du Honduras, diminuent en 1969 par suite des dégâts importants occasionnés par l'ouragan.

6. La construction de routes est un élément important du secteur public à laquelle viennent s'ajouter la construction et l'agrandissement de nouveaux ports, l'édification de centrales électriques, d'écoles et de silos pour emmagasiner le grain. Dans le secteur privé, la construction des immeubles d'habitation, des hôpitaux, des hôtels, des usines, de maga-

sins et d'immeubles de bureaux connaît un rythme d'expansion satisfaisant. Une attention croissante est apportée au tourisme dans les Îles de la Baie, isolées sur la côte des Caraïbes. Il est possible qu'il s'agisse là de la première étape de l'exploitation appréciable des belles plages du littoral nord.

7. Il existe une concurrence extrêmement vive au Honduras. Les hommes d'affaires européens et japonais sont partout en évidence. Le Honduras connaît une forte croissance économique et a besoin de tous les matériaux et équipements nécessaires à une économie frontalière.

8. De bonnes perspectives s'offrent aux produits canadiens, à condition que les sociétés y consacrent assez de temps et d'efforts. En 1968, le Canada a importé 10.5 millions de dollars de marchandises du Honduras dont plus de 10 millions de dollars de bananes. Les autres produits ont été les crevettes, les pamplemousses et autres fruits tropicaux, les noix, le café et le bois d'acajou.

9. En 1968 le Canada a exporté vers le Honduras, seulement 1.4 million de dollars de marchandises, donnant ainsi à ce dernier pays une balance commerciale excédentaire dans un rapport de 9 à 1. Les principales exportations canadiennes ont été les sardines en conserve, la farine, l'amiante, les produits chimiques et d'acier, les fils et câbles électriques, les machines pour mines, les pneus, les produits pharmaceutiques et médicaux et les appareils électriques.

Salvador

1. Le plus petit pays d'Amérique centrale mais l'un des plus fortement industrialisés.
2. Son économie a été perturbée par une guerre de six jours avec le Honduras, au mois de juillet. Des répercussions s'en font sentir sur son économie car certains pays de l'Amérique centrale, particulièrement le Honduras, répugnent fortement à acheter des produits agricoles ou manufacturés du Salvador.
3. Le crédit fortement restreint en 1968 et au cours du premier semestre 1969, est de plus en plus difficile à obtenir.
4. On note une forte activité de la construction, tant dans le secteur privé que public. On met l'accent sur la construction et l'entretien des routes, les plans d'irrigation et d'adduction d'eau, les hôpitaux et les écoles, les projets de rénovation urbaine, les nouveaux immeubles de bureaux, les centres commerciaux et les hôtels.
5. L'économie a été stimulée en novembre 1968 grâce au succès de la troisième foire commerciale internationale de San Salvador à laquelle 23 pays ont participé. D'importantes commandes ont été passées sur place. La foire est une manifestation biennale et la prochaine aura lieu en novembre 1970. Les sociétés canadiennes intéressées à y participer peuvent obtenir tous les renseignements auprès de l'ambassade du Canada au Guatemala.
6. La construction d'une deuxième jetée dans le port principal du Pacifique, Acajutla, (largement financée par une aide monétaire canadienne) s'est continuée en 1963. Elle devrait être mise en activité au début de 1970.

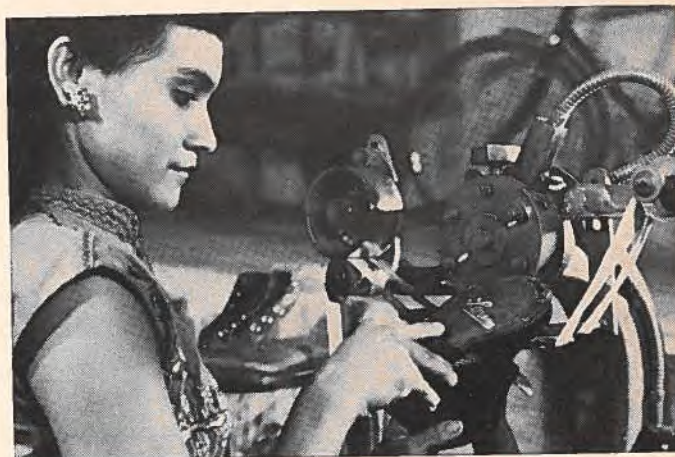


Le dégustateur est en partie responsable du maintien de la bonne qualité du café salvadorien d'exportation. Il a développé sa compétence dans ce domaine au cours des années.

7. En 1968, le Salvador a exporté au Canada des biens pour une valeur de 3.3 millions de dollars américains dont 3 millions de dollars de café et 226,000 dollars de sucre. La même année il a importé de notre pays des biens estimés à 3.2 millions de dollars. Les principaux articles ont été le blé, le malt, le papier journal et les produits du papier, les métaux, les articles de quincaillerie, les composants électriques, les cuisinières électriques, les textiles, l'équipement hospitalier et les machines de bureau.

Nicaragua

Le gouvernement du Nicaragua s'efforce d'améliorer les services publics et de développer de nouvelles industries. Cette jeune femme est employée dans une fabrique de chaussures, La Lorena, dont la construction remonte à quelques années.



1. Le coton, l'une des principales récoltes vendues au comptant, a souffert d'une baisse des prix en 1969 ce qui a nui à l'activité commerciale. Cependant, il est possible que le taux de croissance de 1969 soit supérieur de 5 p. 100 à celui de 1968.

2. Les importations ne se sont vraisemblablement pas accrues en 1969 mais la valeur totale des exportations, en dépit des pertes de recettes du coton, peut avoir augmenté du fait de l'accroissement des expéditions de crevettes, viandes, bois tropicaux et produits chimiques.

3. Le gouvernement a maintenu sa politique fiscale et monétaire de restriction de 1968 mais il a également accordé des fonds à des projets de nature à favoriser l'expansion. Ces derniers visent l'amélioration et le développement de l'agriculture, les transports, l'accroissement de l'énergie; les télécommunications, les systèmes d'irrigation, les routes, les usines et l'enseignement.

4. Le secteur privé a rendu possible le financement de nouveaux hôpitaux et équipements, de nombreuses usines, d'hôtels, d'immeubles de bureaux et résidentiels.

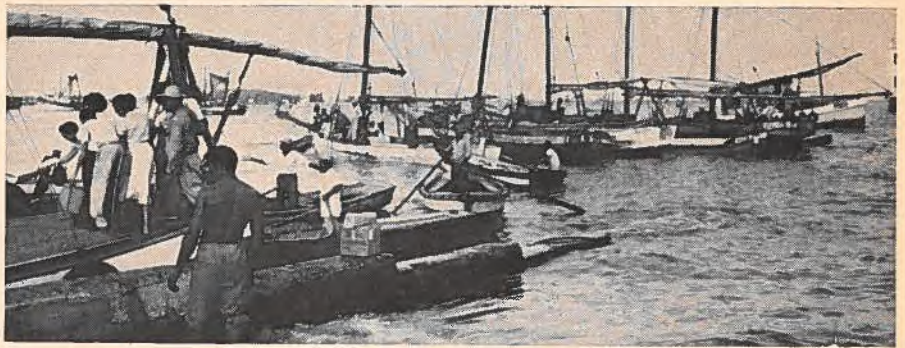
5. La position géographique du Canada et la bienveillance que témoigne le Nicaragua à l'égard de notre pays devraient mettre nos fournisseurs en bonne position pour développer leurs exportations. Cependant, les restrictions du crédit,

les taxes à l'importation et la vive concurrence qui met aux prises les principaux fournisseurs (États-Unis, Japon et Allemagne) font du Nicaragua un marché dont il faut relever le défi.

6. On estime les exportations du Nicaragua au Canada, pour l'année 1968, à 2.24 millions de dollars; les principaux produits ont été les crevettes, les bananes, le café, les graines oléagineuses, le coton et le bois de construction.

7. Les exportations canadiennes au Nicaragua sont estimées à 2.2 millions de dollars pour 1968. Les principaux articles ont été l'équipement électrique et de communication, les machines de bureaux, le malt, le papier journal et les produits du papier, les produits chimiques, l'aluminium, les produits de quincaillerie, l'acier et les machines agricoles.

Panama



A Panama la pêche fait partie des occupations importantes et plus particulièrement la pêche aux crevettes, ces fruits de mer qui figurent maintenant parmi les principaux produits panaméens d'exportation. Voici une vue de la flottille de pêche à l'ancre.

1. Présente l'un des taux de croissance les plus élevés de l'Amérique latine. Le produit national brut s'est accru de près de 12 p. 100 en 1966 et 1967 mais de 6 p. 100 seulement en 1968. On prévoit une augmentation de 8 à 10 p. 100 en 1969.

2. On assiste à une forte expansion de la construction. On bâtit de nouveaux hôtels, des centres d'affaires internationaux et les installations nécessaires aux expositions et aux congrès, des immeubles de bureaux, des centres commerciaux, des usines et des centrales d'énergie; on aménage des installations hydro-électriques, on modernise et agrandit des aéroports, etc.

3. Parmi les aménagements projetés figure l'amélioration du Panama comme centre de transport, de distribution et d'entrepôt. Aujourd'hui desservi par 64 lignes maritimes et 26 lignes aériennes, ce pays essaie d'attirer plus de sociétés étrangères dans la zone libre de Colon, agence du gouvernement panaméen, où déjà plus de 500 firmes étrangères se sont établies. Les sociétés canadiennes qui recherchent des renseignements sur les avantages de la zone libre pour en faire une base à partir de laquelle elles pourraient desservir toute l'Amérique centrale ou l'Amérique du Sud doivent

écrire au Directeur, Zone Libre du Colon, C.P. 1118, Colon, République de Panama.

4. Les possibilités du tourisme sont grandes; déjà le pays est une des destinations de nombreux services aériens et croisières, provenant de plusieurs régions du monde et il se peut que le tourisme soit un jour l'industrie principale. Le gouvernement a reconnu son importance et se livre à une promotion de grande envergure.

5. D'importants et riches gisements de minerai de cuivre, auxquels se sont intéressées de nombreuses sociétés d'outre-mer qui ont obtenu des concessions, font l'objet d'une exploitation. Dans ses rapports commerciaux avec le Canada, Panama jouit d'une balance excédentaire dans un rapport de près de 2.5 à 1. En 1968, les exportations vers le Canada ont été estimées à 12.5 millions de dollars. Les bananes ont représenté 8.5 millions de dollars, l'huile et les produits oléagineux 2.5 millions de dollars et les médicaments plus d'un million de dollars. Cette même année le Canada y a exporté 5.5 millions de dollars de marchandises comprenant avions, pneus, équipement de communication, machines de bureau, produits pharmaceutiques et médicaux, équipement électrique, papier et papier journal, malt, whiskey, textiles, acier et produits de l'acier, aluminium, cuivre et câbles.

Où sont les débouchés commerciaux?

Les exportateurs qui étudient cette région veulent connaître les projets des Six et ce qui en résultera pour le commerce.

JOHN D. TENNANT

Secrétaire commercial adjoint à Guatemala

Quelles sont les principales possibilités d'échange pour les sociétés canadiennes en Amérique centrale et au Panama? En général, on appuie sur le développement de l'infrastructure et ce sont les divers secteurs de cette catégorie générale, tels qu'énumérés ci-après, qui promettent le plus.

Consultation technique—Il y a d'excellentes possibilités en Amérique centrale pour les experts-conseils mais ce marché très chaudement disputé ne se prête pas aux succès rapides et faciles. Les sociétés canadiennes ont appris qu'on doit procéder méticuleusement au développement du marché, notamment faire des visites régulières et entretenir des relations étroites avec les organismes de financement. Grâce à l'expansion des services de financement publics et privés au Canada et au financement offert par les sources désintéressées, les possibilités valent bien la peine d'être sondées.

La planification de la plupart des grands travaux est maintenant coordonnée sur le plan régional, mais les décisions de base sont prises au niveau national ou résultent d'une convergence des vues des pays particuliers. Les experts-conseils doivent étudier chaque pays individuellement.

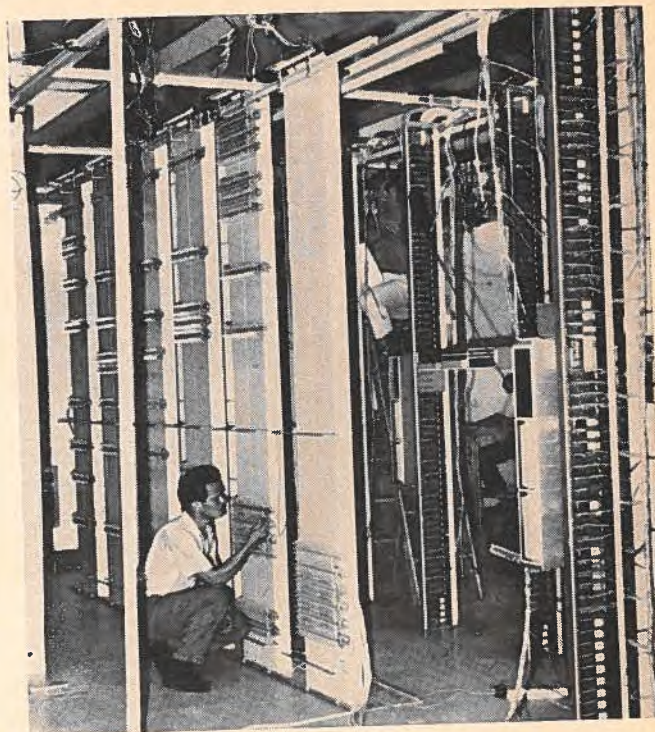
Il faut souvent avoir des associés sur place pour obtenir des contrats; ces partenaires sont d'ailleurs toujours essentiels à la mise en œuvre des contrats. Il n'en demeure pas moins vrai que la pénurie relative d'associés convenables au regard du nombre des firmes intéressées d'outre-mer porte normalement la plupart des sociétés étrangères à miser sur les visites régulières de leur propre personnel pour développer le commerce, quitte à retenir un associé local comme agent de liaison ou à ne l'employer qu'aux derniers stades.

Au premier plan se placent les ports, les routes, l'énergie électrique, les chemins de fer, les projets d'exploitation minière et d'expansion industrielle, les forêts, l'agriculture et le tourisme.

Télécommunications—La somme qu'on projette de consacrer aux télécommunications au cours des cinq années 1969-1973 dans les cinq pays d'Amérique centrale (à l'exclusion du Panama) s'élève à 65 millions de dollars des É.-U. Elle comprend le coût d'un réseau micro-ondes régional, d'un poste au sol, du perfectionnement et de l'expansion des systèmes nationaux. *Nippon Electric* (Japon) paraît être l'adjudicataire du contrat pour le réseau à hyperfréquences (sept millions de dollars des É.-U.) bien que *Northern*

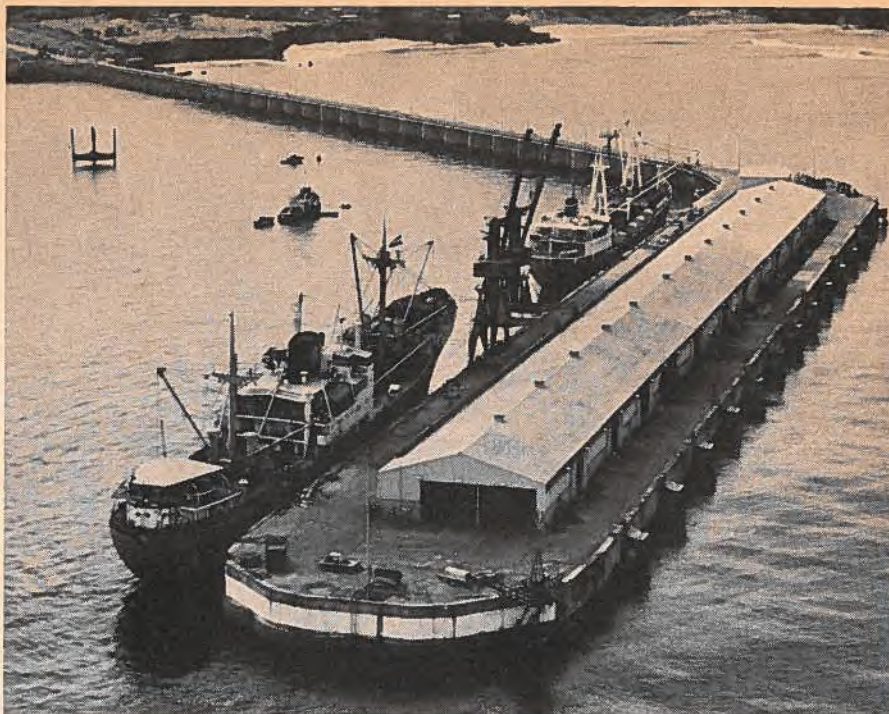


Un spécialiste canadien du forage (à gauche) et un géologue guatémaltèque examinent un échantillon de carotte. En Amérique centrale les experts-conseils étrangers trouvent qu'ils ont intérêt à travailler en collaboration avec les entreprises locales.



Les télécommunications sont l'un des domaines où règne une activité intense; les cinq pays envisagent d'y investir 65 millions américains au cours des quatre prochaines années. Un technicien travaille ici à l'installation de matériel téléphonique à Costa-Rica.

Une vue du port en eau profonde construit à Acajutla à El Salvador où l'on procède à l'aménagement de nouvelles installations. Ces travaux sont financés à l'aide d'un prêt canadien et ont été entrepris par une firme d'experts-conseils de Vancouver, Swan Wooster.



Electric du Canada ait présenté l'offre la moins élevée parmi les cinq soumissionnaires.

La Banque mondiale financera l'expansion du Costa Rica et peut-être celle du Salvador et du Guatemala.

Même avec les projets d'expansion nationale, maintes régions moins peuplées de ces pays seront encore insuffisamment desservies et de nouveaux contrats importants suivront les contrats actuels. L'assemblage du matériel de télécommunication se fait déjà en Amérique centrale et il faudra étudier le besoin d'établir des usines locales dans le cas des contrats importants.

Ports—Les projets courants d'expansion portuaire en Amérique centrale s'élèvent à 80 millions de dollars des É.-U. et jouent un rôle-clé dans l'ensemble des projets infrastructuraux. Les aptitudes du Canada ont été bien démontrées au port d'Acajutla, au Salvador, où les travaux sont financés

par un prêt de 3.5 millions de dollars des É.-U. consenti par l'Agence canadienne de développement international. La phase actuelle du projet serait terminée au début de 1970.

Voici certains grands projets:

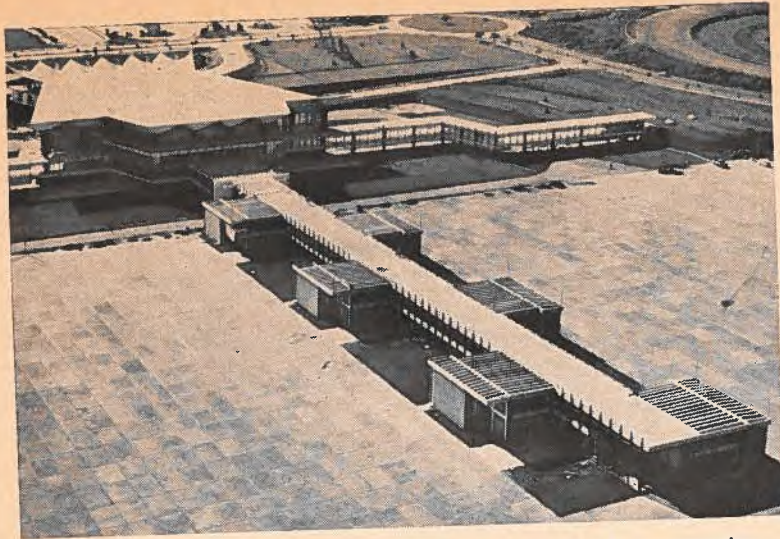
1. Le projet de reconstruire le port de Champerico (côte pacifique du Guatemala) dont les études viennent tout juste de commencer.
2. Les agrandissements des entrepôts de cargaisons en vrac à Puerto Santo Tomas de Castilla, autrefois Matias de Galvez (côte atlantique du Guatemala), où l'on a inauguré récemment des entrepôts et des installations ferroviaires supplémentaires.
3. Un port sur la côte pacifique du Honduras (golfe de Fonseca); les études seront terminées bientôt grâce au financement de la Banque mondiale (coût global estimatif: 9 millions de dollars des É.-U.).
4. Un port et un canal sur la côte atlantique du Nicaragua, dont la Banque mondiale assurera le financement et qui coûtera environ huit millions de dollars des É.-U.
5. Un port sur la côte pacifique du Costa Rica pour le chargement de la bauxite dans le cadre du projet ALCOA.

Le programme d'expansion ou d'amélioration des ports actuels comprend des projets à Puerto Cortes (Honduras), La Ceiba (Honduras), Corinto (Nicaragua), Limon (Costa Rica), et Puntarenas (Costa Rica).

Routes—L'Amérique centrale a fait depuis dix ans des progrès remarquables en construction routière. La route panaméricaine est maintenant pavée d'un bout à l'autre du Mexique et dans tous les pays d'Amérique centrale jusqu'à San José (Costa Rica). Le tronçon qui relie le Costa Rica au Panama est fini en bon gravier. La «brèche Darien»,



L'utilisation de matériel lourd est nécessaire à la réalisation de plusieurs des projets de développement. Voici des machines de terrassement en pleine action sur le site d'une importante usine hydro-électrique, au sud de la ville de Guatemala.



Voici l'aéroport international «La Aurora» au Guatemala. La construction d'un aéroport moderne à Tegucigalpa au Honduras est une nécessité et des projets d'expansion concernant d'autres aéroports sont à l'étude.

Nous voyons ici la manutention d'énormes pièces de bois dans la cour d'une usine au Guatemala. Cette photo montre la raison pour laquelle cette région est favorable à la vente d'équipement forestier.



longue de 200 milles entre le Panama et la Colombie, n'est pas encore comblée.

Malgré ce progrès, les routes demeurent encore très prioritaires dans les projets de mise en valeur au point où l'on prévoit une immobilisation de près de 500 millions de dollars des É.-U. pour les routes en voie de construction ou à entreprendre au cours de la période quinquennale 1969-1973, y compris un supplément de 68 millions de dollars pour la route panaméricaine. Jusqu'ici, le gros de la construction routière a été financé par l'AID des É.-U. ou la BIAD. On a toutefois recouru au financement de la Banque mondiale et le prêt canadien (ACDI) de 35 millions de dollars des É.-U. à CABEI peut servir, entre autres choses, à la construction de routes.

Il y a de bonnes possibilités pour le matériel de construction. Les ministères de la Voirie achètent normalement du matériel sans financement spécial, ce qui laisse la porte entrouverte aux firmes canadiennes qui n'ont pas froid aux yeux.

Aéroports—La plupart des capitales d'Amérique centrale ont des aéroports convenables et modernes. Tegucigalpa constitue une exception et *MacCreary Koresky Engineers* des États-Unis ont dressé les plans d'un nouvel emplacement.

Les plus gros avions appelleront l'expansion des aéroports au Panama, y compris des entrepôts plus spacieux pour les cargaisons aériennes. Le Salvador et le Guatemala pourraient devenir ultérieurement la plaque tournante des lignes aériennes de l'Amérique centrale. On accorde aussi une grande priorité aux améliorations des petits aéroports nationaux et du matériel. Jusqu'ici, c'est l'AID des É.-U. qui est la source prédominante des fonds.

Chemins de fer—Les voies ferrées d'Amérique centrale ont été construites d'abord pour transporter les récoltes traditionnelles, bananes et café, et pour relier les capitales, situées à l'intérieur, aux grands ports de mer. C'est pourquoi

la plupart des voies traversent l'isthme au lieu de le parcourir sur la longueur.

Si l'on ne projette pas d'expansion considérable, plusieurs chemins de fer ont néanmoins besoin de matériel neuf, y compris le tronçon en mauvais état au Guatemala des Chemins de Fer Internationaux d'Amérique Centrale, récemment pris à charge par le gouvernement guatémaltèque, le chemin de fer Acajutla—San Salvador et les chemins de fer qui relient San José au littoral de la mer des Antilles, au Costa Rica. Une approximation situe à 20 millions de dollars des États-Unis le total des dépenses qui doivent intervenir d'ici cinq ans.

Éducation—Tous les pays d'Amérique centrale accordent une grande priorité à l'éducation. Bien que les projets immédiats tendent tout simplement à souligner le besoin de multiplier les salles de classe, les pupitres, les tableaux noirs et les instituteurs, certains petits programmes expérimentaux offrent des possibilités de vente d'équipements plus évolués. La poursuite de ces occasions limitées permettrait une pénétration importante et hâtive de ce nouveau marché.

En général, le Costa Rica a un niveau scolaire plus élevé que la plupart des autres pays et peut dans bien des cas servir de bon point de départ. Des prêts de la Banque mondiale appuient l'expansion de l'enseignement au Salvador et au Guatemala.

Forêts—À l'exception du Salvador, tous les pays de l'isthme ont d'importantes ressources forestières. Dans la plupart des pays, des études entreprises sous l'égide du Programme des Nations Unies pour le développement et de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture, terminées ou en cours, jettent les bases d'un développement plus étendu.

On établira au Honduras une usine américaine de pâte et de carton évaluées à \$75 millions des É.-U. (COPINO); l'*International Paper* aura la majorité des actions, les autres

se répartissant entre *United Fruit*, *Standard Fruit*, *ADELA* et le *Banco Nacional de Fomento du Honduras*. Les responsables sont en voie de choisir l'emplacement et les travaux de construction batteraient leur plein d'ici deux ans. D'autres entreprises de cette envergure suivront probablement.

Comme tous ces projets en sont à leurs débuts, c'est le moment idéal pour les firmes canadiennes de s'assurer une situation privilégiée en matière d'investissements, d'études technogéniques, de ventes de matériel et même de l'acquisition des bois durs tropicaux. A la longue, l'entreprise qui sait aborder hardiment le marché pourrait même stimuler considérablement l'utilisation plus répandue du bois pour le bâtiment et l'emploi de certaines techniques connexes mises au point au Canada.

Mines—Trois grands projets miniers sont en cours de réalisation ou à l'étude en Amérique centrale. La société *International Nickel*, en collaboration avec *Hanna Mining*, a déjà investi 15 millions de dollars des É.-U. dans un gisement de nickel latéritique au lac Isabal, au Guatemala. Le coût global du projet est estimé à 180 millions de dollars des États-Unis. L'exécution du projet attend la signature d'un accord de change avec le gouvernement guatémaltèque couvrant des prêts de la Banque d'exportation et d'importation et de la *Mining Finance Corporation*. *Gibson Hill* et *Utah Construction* y participent. On a signé des déclarations d'intention pour la centrale thermo-électrique, l'une d'entre elles avec une société canadienne.

ALCOA est en voie de négocier avec le gouvernement du Costa Rica pour l'extraction de la bauxite à San Isidro et attend l'approbation définitive du gouvernement. Le projet comportera la construction de 30 kilomètres de route et d'un port à Puerto Uvita. Le gouvernement du Panama a demandé qu'on lui soumette des propositions pour la mise en valeur d'un gisement au Panama qui aurait une forte teneur en cuivre et qui a été défini plus précisément par une étude récente du Programme des Nations Unies pour le développement. D'autres exploitations établies de moindre importance, dispersées dans cette région, présentent aussi des possibilités aux fournisseurs canadiens.

Hôtels—Le développement du potentiel touristique de l'Amérique centrale, qui occupe une position idéale près des marchés très prospères du Mexique et des Antilles, n'en est qu'à ses débuts.

Jusqu'ici, le gros du développement s'est produit dans les capitales, dont chacune possède au moins un hôtel de premier rang. Quelques petites stations de villégiature se sont toutefois établies à l'écart des capitales et d'autres sont projetées. Plusieurs petits projets et quelques grands projets offrent aux Canadiens d'excellentes occasions de se tailler une réputation qui leur permettra de se faire valoir ultérieurement dans des projets de plus grande envergure.

Cette région offre une grande variété d'attrait, dont quelques plages excellentes et des îles tropicales hors les sentiers battus; de hautes plaines fraîches serties dans un paysage volcanique spectaculaire; des Indiens qui produisent d'excellents textiles et d'autres ouvrages traditionnels d'artisanat et qui possèdent un riche patrimoine archéologique; des endroits excellents pour la chasse et la pêche; des exem-

ples frappants d'architecture coloniale. Le financement aux termes courants du commerce est essentiel aux ventes. Le potentiel est excellent et les firmes qui s'y intéressent dès maintenant en bénéficieront certainement à l'avenir.

Matières premières et équipements industriels—L'établissement du Marché commun d'Amérique centrale en 1961 a déterminé une expansion industrielle considérable, qui, après un bond initial, s'est ralentie quelque peu et sera sans doute entravée, dans l'immédiat, par l'impasse actuelle entre le Honduras et le Salvador.

Néanmoins, l'industrialisation a créé un important marché pour les matières premières que nombre de sociétés canadiennes tendent à négliger. Les importateurs d'Amérique centrale, ayant bel et bien fait passer l'accent des produits finis aux fournitures destinées aux nouvelles industries, cherchent des sources d'approvisionnement nouvelles.

Il existe aussi de belles occasions de ventes de matériel destiné aux travaux de diversification et d'expansion agricoles. Parmi ceux-ci, signalons la mise en conserve des viandes, les produits laitiers, le tabac, le thé et le coton.

Blé—Le Canada s'est taillé une réputation pour son blé de bonne qualité, mais il a perdu depuis quelques années le gros de son marché en Amérique centrale, autrefois évalué à deux millions de dollars par an. On attribue cette perte aux facteurs suivants:

1. Le coût élevé du transport à partir des côtes est et ouest du Canada jusqu'au port d'Acajutla, sur la côte ouest, et au port de Buerto Barrica, sur la côte est. Il ne correspond pas au taux que paient les meuniers à partir des ports du Pacifique et du Golfe. On emploie des vaisseaux nolisés à partir des ports américains à raison de \$6.50 à \$7.00 des É.-U. la tonne forte. Les agents canadiens qui peuvent organiser des nolisements en groupant les expéditions pourraient peut-être triompher de ce problème.

2. Actuellement, les acheteurs paient par lettre de crédit dans 180 jours ou par traite avec garantie d'une banque locale pour la même période. Les prix à partir des États-Unis sont d'ordinaire moins élevés.

3. Les meuniers sont habitués à préciser une teneur minimale en protéine de 15 p. 100, ce qui est attribuable en partie à l'intérêt acquis en Amérique centrale par les moutures américaines.

Tous les pays d'Amérique centrale sont autarciques en fait de farine à l'exception du Honduras, qui en importe encore une certaine quantité. Tous ces pays sauf le Guatemala importent tout le blé qu'ils consomment. Au Guatemala, où l'on cultive du blé tendre, les meuniers doivent respecter des contingents d'importation qui assurent l'écoulement total de la moisson locale. Les meuniers pourraient être persuadés d'acheter du blé canadien si les cours et les frais d'expédition étaient plus compétitifs.

Pour plus de renseignements sur une quelconque de ces possibilités, veuillez communiquer avec l'ambassade du Canada à Guatemala. Notre nouvelle adresse postale est Apartado Postal 3-A, Guatemala, C.A.



L'ambassade du Canada occupe maintenant au dernier étage (à gauche) de l'Édifício Etisa des bureaux modernes et bien aménagés.

Nouveau bureau au Guatemala

STUART G. TREGASKES
Conseiller commercial à Guatemala

Le gouvernement canadien a d'abord nommé, en 1946, un délégué commercial au Guatemala, puis en 1962 il éleva le bureau commercial au rang d'ambassade. L'ambassadeur du Canada au Mexique (qui réside d'ailleurs dans ce pays) est également notre ambassadeur accrédité au Guatemala et en son absence le conseiller commercial remplit les fonctions de chargé d'affaires de l'ambassade.

Les bureaux de l'ambassade étaient installés auparavant dans un édifice moderne situé en plein centre de la ville de Guatemala, mais ils se révélèrent trop exigus et un déménagement eut lieu en octobre 1969 dans des pièces plus spacieuses d'un immeuble qui est peut-être l'un des plus modernes du pays, l'*Edificio Etisa*, Zona 9, où l'ambassade occupe actuellement la moitié du septième et dernier étage. (L'*Inter-American Development Bank* occupe l'autre moitié.) Les nouveaux numéros de téléphone sont 67-2-27, 61-0-05 et 61-5-60. La nouvelle adresse postale est *Apartado 3-A*, mais l'adresse du câble «Canadian» et celle du télex «206 DOMCAN GU» restent inchangées.

La nouvelle ambassade offre une installation modèle à l'homme d'affaires canadien visitant le Guatemala et nous espérons que les exportateurs canadiens auront recours aux services offerts. Il y a deux bureaux bien aménagés et toujours à la disposition des Canadiens désirant s'entretenir avec des représentants locaux, exposer des échantillons, ou discuter affaires avec des acheteurs ou des clients éventuels. Le personnel réduit de l'ambassade peut apporter son concours pour une durée raisonnable à l'exécution de travaux nécessitant l'aide d'une secrétaire ou d'une sténographe. On peut engager les services des secrétaires qu'emploient des compagnies privées de la ville dans le cas de travaux de longue haleine. Une salle à usages multiples,—conférences, séminaires, bibliothèque et projection de film — d'une superficie de 600 pieds carrés, nommée la «salle Beaver» peut être utilisée; 60 personnes peuvent y prendre place. S'il faut plus d'espace, la salle Beaver et la salle de réception peuvent former une seule grande pièce de plus de 1,200 pieds carrés appropriée aux petites expositions, étalages etc. et où on peut asseoir jusqu'à cent personnes. Des représentants d'entreprises privées, d'associations de commerçants et de groupes d'exportateurs venant du Canada trouveront cette salle utile pour la projection de films, l'orga-



M. Stuart G. Tregaskes, chargé d'affaires et conseiller commercial dicte à sa secrétaire particulière, Mme Gloria Serrano, qui a vingt années de service à l'ambassade du Canada.

John D. Tennant, secrétaire commercial adjoint, (à son bureau) parle affaires avec M. Freeman (à droite), représentant plusieurs fabricants guatémaltèques. A gauche, l'agent commercial, M. Walter Kuhn.



M. Alan L. Lyons, secrétaire commercial adjoint, qui était à Londres et qui a été affecté récemment au Guatemala, avec sa secrétaire, Mlle Myrna Salguero.



Mlle Simone Morel exerce les fonctions d'attaché et de vice-consul à l'ambassade du Canada. Mlle Morel a douze années de service au Service extérieur; antérieurement elle a occupé des postes au Congo (Kinshasa) et à Paris.



nisation de conférences ou de discussions en petit comité, ou encore pour de petites expositions, notamment celles de photographies, etc. Les membres du personnel de l'ambassade peuvent aider aux préparatifs nécessaires, tels que l'établissement des listes d'invités, la publicité et les rapports avec la presse, le choix de décors pour les expositions, l'organisation du buffet, etc. (on peut servir des boissons rafraîchissantes).

L'ambassade du Canada au Guatemala prépare l'arrivée de l'homme d'affaires en lui réservant une chambre à l'hôtel et en lui préparant un programme de rendez-vous. Il est à signaler que notre ambassade au Guatemala est chargée de contribuer à l'expansion de notre commerce dans les autres pays d'Amérique centrale (El Salvador, le Honduras, le Nicaragua, Costa-Rica) ainsi que Panama et la zone du

Canal et qu'elle peut rendre les mêmes services dans ces différents pays.

De décembre à mai les pays d'Amérique centrale jouissent de la meilleure saison de l'année. La saison des pluies est alors terminée, la température maximale durant la journée varie entre 75 et 90 degrés. Dans toutes les principales villes il y a des hôtels de première classe et les services aériens locaux sont assurés du façon fréquente et régulière. Un voyage d'affaires et d'agrément en Amérique centrale, une des régions les plus variées et les plus pittoresques de notre hémisphère, peut permettre non seulement de faire de bonnes affaires mais également de se reposer et de se divertir. Ne manquez pas de profiter de l'aide qu'offre l'ambassade du Canada au Guatemala pour que votre séjour soit le plus agréable possible.

Le factorage

Deux importants organismes internationaux de factorage ont récemment ouvert des succursales au Canada. Ils libèrent l'exportateur de la surveillance des créances et lui permettent de consacrer beaucoup plus de temps à la vente.

CLAUDE COURTEMANCHE
Délégué commercial adjoint

L'organisme de factorage est apparu sur la scène du commerce international il y a une dizaine d'années et s'est développé surtout aux États-Unis et en Grande-Bretagne. Le factorage a récemment fait son apparition au Canada et rend un nouveau service aux exportateurs, en particulier à ceux qui ne peuvent profiter d'occasions de ventes en raison des risques que comporte le crédit.

Le commissionnaire à l'exportation est en mesure d'aider une société canadienne de trois façons principales:

1. Il peut s'occuper des comptes créditeurs de la société à l'étranger et veiller aux encaissements.
2. Le commissionnaire peut assurer la société contre les mauvaises créances.
3. Il lui est possible d'offrir des facilités de financement relatives aux comptes à recevoir à l'étranger.

Le fait que le commissionnaire s'occupe du crédit et de l'encaissement des comptes libère l'exportateur des problèmes de crédit auxquels il doit faire face en temps normal. **Le commissionnaire mène l'enquête sur la solvabilité de l'entreprise, réunit les renseignements sur les ventes et le crédit, approuve ou refuse les comptes, se charge des encaissements et tient le grand livre des ventes et du crédit.** En fait, l'exportateur ne traite qu'avec un seul client à qui il envoie ses factures relatives aux ventes à l'exportation et de qui il reçoit tous les paiements concernant les mêmes ventes. Et ce client est le commissionnaire.

Le commissionnaire offre une garantie de 100 p. 100 contre les mauvaises créances relativement à tous les envois effectués par l'exportateur et approuvés par le commissionnaire même. Cette protection ne comporte habituellement aucune restriction à partir du moment où l'importateur accepte la

livraison. En d'autres termes, quelles que soient les circonstances—troubles politiques, faillite de l'importateur, refus de payer, réévaluation ou dévaluation de la monnaie—le commissionnaire assume la responsabilité des comptes à encaisser. Les litiges au sujet de la qualité de la marchandise, des articles manquants, des garanties et autres doivent être en tous temps réglés par le fournisseur. Il appartient également à ce dernier d'assurer la marchandise contre les dommages provenant du transport. L'exportateur n'est pas tenu d'assurer les crédits à l'exportation, par l'entremise de la Société pour l'expansion des exportations, car le commissionnaire accepte les risques que comporte le crédit.

Dans certains cas, le commissionnaire peut assurer le financement des comptes à recevoir de l'exportateur en lui versant des avances au moment où il établit les factures des clients. Ces avances varient habituellement entre 70 et 90 p. 100 de la valeur de la facture, compte tenu de l'importance de certains éléments, par exemple, l'industrie particulière et le fournisseur.

Le principal avantage économique du commissionnaire sur la plupart des exportateurs découle du fait qu'il bénéficie des économies de dimensions étant donné qu'il se spécialise dans le crédit et qu'il est affilié à des organismes internationaux de factorage. Au moins trois de ces organismes internationaux s'occupent de la plupart des pays évolués et reçoivent l'appui des plus grandes institutions financières du monde. L'une d'elles, par exemple, est sous la direction de la *First National City Bank, de Boston*.

L'exportateur, qui traite avec un commissionnaire local appuyé par l'un de ces grands organismes internationaux, peut être assuré que ce dernier est au courant des lois, de la situation du marché et des usages du pays et qu'il

est en mesure de se mettre directement en rapport avec un client.

Comment le fournisseur peut-il entrer en rapport avec un commissionnaire et quel est le rôle de chacun? Après un premier entretien, le commissionnaire se renseigne sur les ventes à l'exportation de l'entreprise (ventes réelles et éventuelles), sa politique en matière de crédit, son dossier financier, de même que sur la nature de ses affaires et les marchés étrangers qu'elle approvisionne. Après avoir apprécié ces renseignements, le commissionnaire fixe une commission (habituellement un pourcentage sur les ventes) et il appartient à la société d'accepter ou de refuser les conditions du commissionnaire. Si la société est d'accord avec le commissionnaire, les deux parties concluent une entente. A partir de ce moment, la société est en mesure d'aborder le marché d'exportation, sans avoir à se soucier des risques que comporte le crédit. Il lui reste à trouver des débouchés à l'étranger, ce qu'elle peut faire elle-même par l'entremise d'un représentant, mais elle peut y consacrer tous ses efforts car elle n'a plus à s'inquiéter des problèmes du crédit.

Voici comment les choses se passent lorsqu'un exportateur traite avec un commissionnaire. L'exportateur qui reçoit une commande d'un acheteur étranger résidant dans un pays stipulé dans l'entente la soumet au commissionnaire aux fins d'approbation. Si la commande est approuvée, l'exportateur expédie la marchandise dès réception de la formule de confirmation, ce qui prend généralement quelques jours. Il établit les factures habituelles et les fait parvenir au commissionnaire, qui les transmet au client. Ce dernier est prié de payer le commissionnaire en poste dans son pays.

Le pourcentage des ventes fixé à l'avance est remis immédiatement à



Les services de factorage s'adressent particulièrement à l'exportateur d'appareils ménagers, de produits textiles, de chaussures, de produits alimentaires et autres. Ils sont généralement vendus dans les grands magasins comme Stockmann's à Helsinki.

l'exportateur s'il a recours aux facilités de financement. D'autre part, s'il ne veut pas que les comptes étrangers à recevoir soient financés par le commissionnaire, cette somme lui est versée par paiements échelonnés suivant les modalités de la vente. Par exemple, s'il s'agit d'un plan mensuel, toutes les factures venant à échéance au cours d'un mois sont réglées à une date fixe du mois. Si le volume des affaires l'exige, l'exportateur peut prendre des dispositions de façon à être payé tous les quinze jours ou toutes les semaines. Que la facture ait été réglée ou non, l'exportateur est sûr d'être payé. Il appartient au commissionnaire et non à l'exportateur de veiller aux encaissements. La commission du commissionnaire est habi-

tuellement déduite du paiement versé à l'exportateur.

Comme les modalités du contrat varient selon le commissionnaire, il va sans dire qu'elles doivent faire l'objet d'un examen minutieux. Il y a lieu de préciser les points ci-après dans tout contrat :

1. Nature de la garantie offerte par l'assurance crédit—Quelles sont les restrictions, s'il y a lieu, et dans quelle proportion les ventes sont-elles garanties? La garantie est en général de 100 p. 100 mais ce pourcentage doit être stipulé dans le contrat. Quels sont les droits et responsabilités des deux parties lorsqu'il y a contestation au sujet des marchandises de la part

de l'importateur? Le commissionnaire limite généralement l'importance des envois, conformément à sa politique en matière de crédit. Si l'exportateur désire effectuer un envoi plus considérable, la partie qui excède la limite est à sa charge et le commissionnaire est responsable des expéditions au-dessous de la limite fixée. Il y a donc lieu de spécifier dans le contrat entre le commissionnaire et l'exportateur les modalités de paiement relatives à chacune des parties.

2. Pays que couvre le contrat—L'entente entre le commissionnaire et l'exportateur couvre toutes les ventes effectuées dans les pays mentionnés dans le contrat. L'exportateur qui signe un tel contrat peut traiter, par l'entre-

Le «bilan» du commissionnaire

Avantages

1. Le commissionnaire bien organisé, qui a des relations précieuses à l'étranger, peut réduire le risque que comportent les transactions à crédit et donne l'autorisation d'effectuer des envois qui ne se feraient pas autrement. Il est mieux placé que la plupart des exportateurs pour obtenir des renseignements et veiller à l'encaissement des comptes. Le commerce d'exportation en général et le client en particulier bénéficient des services du commissionnaire.
2. Voici ce qu'en pense un administrateur gérant—«Le factorage me permet de me consacrer à un travail que je connais bien et que j'aime, soit la fabrication et la commercialisation. Je n'ai plus à me soucier des livres de ventes et de nombreux problèmes que posent les comptes». Le factorage permet à l'exportateur de consacrer ses efforts à la promotion des ventes.
3. Les frais de factorage sont liés au volume des ventes à l'exportation—L'exportateur qui ne réalise aucune vente ne fait pas de dépenses. C'est un élément qui intéresse surtout les exportateurs dont les ventes subissent des fluctuations.

mise du commissionnaire, avec les acheteurs de n'importe quel pays précisé dans l'entente, en ce qui a trait à toutes les expéditions qu'il y effectue.

3. Marche à suivre—Le contrat doit stipuler la façon de soumettre les commandes au commissionnaire aux fins d'approbation de crédit, le mode d'acheminement des factures, le nom du fournisseur ou de la société que l'acheteur doit payer et autres renseignements de ce genre.

4. Méthode de règlement des comptes—Comme l'acheteur étranger règle ses factures au commissionnaire, le contrat doit stipuler le mode de transfert de fonds du commissionnaire à l'exportateur. En règle générale, le commissionnaire et son client s'entendent sur une façon de remettre l'argent, soit tous les quinze jours, soit à tous les mois ou tous les deux mois.

5. Commission prélevée par le commissionnaire—On appelle «commission de factorage» le pourcentage des ventes que le commissionnaire reçoit de l'exportateur en rémunération de ses

Désavantages

1. L'activité du commissionnaire ne couvre pas les pays en voie de développement.
2. Les frais de factorage peuvent être prohibitifs pour certains exportateurs. La commission de 1½ p. 100 prélevée par le commissionnaire s'ajoute aux autres frais de l'exportateur comme l'assurance maritime, la commission versée à l'agent de vente ou au distributeur et autres.
3. Le commissionnaire ne garantit pas nécessairement une vente au complet. S'il estime qu'un envoi comporte des risques trop élevés, il peut refuser l'affaire ou établir une limite sur l'envoi.
4. Certains commissionnaires ne traitent qu'avec les exportateurs qui réalisent un volume minimum de ventes (on a cité \$500,000). Toutefois, l'entreprise peut ajouter aux exportations les ventes effectuées au pays même si elle désire qu'elles soient financées par un commissionnaire. C'est une politique qui risque d'empêcher certaines petites entreprises d'avoir recours aux organismes de factorage.

services. Si le commissionnaire doit assurer des facilités de financement en plus de veiller à l'encaissement des comptes et à l'assurance des crédits, le taux d'intérêt sur la somme empruntée est ajouté à la commission de factorage.

6. Durée du contrat—Les contrats entre le commissionnaire et l'exportateur sont généralement très souples. Aucune date limite n'est stipulée et l'une ou l'autre des parties est libre de terminer le contrat dans un délai variant de 30 à 90 jours après avoir donné un avis écrit à l'intéressé.

Nous ne disposons d'aucun chiffre précis sur la commission moyenne de factorage mais nous croyons qu'elle varie entre 1½ et 2 p. 100 de la valeur des ventes réalisées par l'exportateur et garanties par le commissionnaire. Ce taux comporte les frais relatifs à la tenue du grand livre de vente et de crédit et à l'assurance contre les mauvaises créances. En ce qui concerne le financement, le taux des commissionnaires est habituellement supérieur de 2½ p. 100 au taux de faveur

consenti par les banques canadiennes à leurs meilleurs clients.

La commission de factorage varie d'un client à l'autre. Les taux sont habituellement fondés sur les délais de crédit offerts par l'exportateur, le volume des affaires, l'importance des envois, la ligne de produits et la cote de solvabilité du client étranger. Le taux de la commission varie aussi beaucoup en fonction du représentant du commissionnaire dans les pays vers lesquels la firme canadienne exporte car c'est le représentant qui s'occupe des encaissements, se charge de la surveillance des créances et est responsable de tout compte impayé.

Le factorage est l'un des nombreux services auxquels peut avoir recours l'exportateur. L'activité du commissionnaire comme celle de la maison spécialisée dans le crédit documentaire réside surtout dans le financement. Certes le commissionnaire peut vous aider à exploiter de nouveaux débouchés mais il ne peut faire fonction d'agent des ventes.

Il y a deux distinctions à établir entre la maison spécialisée dans le crédit documentaire, institution nouvelle au Canada et l'organisme de factorage.

Tout d'abord, le commissionnaire achète les comptes à recevoir de façon suivie et fait fonction d'agent permanent de crédit de l'exportateur, tandis que la maison spécialisée dans le crédit documentaire s'occupe généralement de transactions individuelles.

En outre, cette dernière peut fixer de concert avec l'acheteur, des délais de crédit pouvant aller jusqu'à cinq ans et rembourser l'exportateur dès que l'envoi est effectué. Le commissionnaire de son côté ne s'occupe pas ou ne finance pas les crédits dont le délai dépasse 180 jours et rembourse le client à l'échéance, à moins qu'il y ait lieu d'accorder des facilités de financement. Comme tout autre service, le factorage est une opération qui comporte des avantages et des désavantages et répond aux besoins de certains exportateurs et non de tous. L'entrefilet qui accompagne le présent article fait état des bons et des mauvais côtés du factorage.

Nous sommes d'avis que les services qu'offre le commissionnaire conviennent particulièrement aux exportateurs

de biens durables et non durables comme les appareils ménagers, les textiles, les vêtements, les chaussures, les produits alimentaires transformés et autres que l'on vend généralement à court terme aux sociétés commerciales, industrielles ou de détail.

Peut bénéficier des services de factorage la société d'exportation, petite ou moyenne, mais qui prend de l'am-

pleur et qui est désireuse d'accroître ses ventes à l'étranger, de faire affaires avec de nombreux clients dans un grand nombre de pays et dont la marge bénéficiaire est assez élevée mais qui subit des fluctuations saisonnières ou cycliques. Des trois importants organismes internationaux de factorage, deux sont présentement représentés au Canada. L'un des organismes a un bureau à Toronto tandis que l'autre

a son siège à Montréal et une succursale à Toronto. Ils sont en mesure de fournir tous les services mentionnés dans le présent article et couvrent, par l'entremise de leurs membres, la plupart des pays évolués. Si vous désirez de plus amples renseignements à ce sujet, veuillez adresser vos demandes à la Rédactrice de Commerce extérieur, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

Le répertoire des acheteurs-exportateurs de New-York

Le Consulat général du Canada à New-York vient de remanier le «Répertoire des acheteurs-exportateurs de New-York»; cette quatrième édition en français et en anglais est maintenant prête à la distribution. Les trois éditions précédentes ont rendu service aux exportateurs canadiens.

Les «acheteurs-exportateurs» de New-York se divisent en trois catégories: les bureaux d'achat de grandes sociétés privées et des sociétés d'achat étrangères; les entreprises privées d'export-import qui achètent des marchandises à l'étranger pour leur propre compte; et enfin les représentants d'exportateurs qui travaillent à la commission pour une société mais ne prennent pas la marchandise à leur compte. Le Répertoire, qui a été établi pour aider les fabricants canadiens à vendre leurs produits à ces clients éventuels, leur donne les renseignements essentiels au sujet de ces sociétés et indique des possibilités de contacts directs.

Bien que la plupart des 250 acheteurs de New-York mentionnés dans le répertoire aient un réseau de représentation à l'échelle internationale, la plupart exportent surtout dans les régions suivantes:

1. Antilles: La Jamaïque, Porto Rico et la République dominicaine.
2. Le Mexique et les pays de l'Amérique centrale (surtout le Honduras) ainsi que d'autres pays de l'Amérique latine (l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Pérou et le Venezuela).
3. Tous les pays du Moyen et de l'Extrême-Orient (y compris l'Indonésie). Depuis plusieurs années les sociétés ex-

portatrices de New-York ont beaucoup travaillé ces marchés.

4. Europe occidentale. La Belgique, l'Italie, l'Allemagne de l'Ouest, le Portugal et l'Espagne figurent parmi les marchés où ces sociétés sont les plus actives.

5. Afrique. A part l'Afrique du Sud, qui y est toujours mentionnée, les exportateurs américains exportent dans d'autres pays qui pourraient présenter un intérêt pour les exportateurs canadiens: ce sont l'Algérie, le Libéria, la Côte d'Ivoire, le Sénégal, la République du Cameroun, le Kenya, l'Angola et le Mozambique.

La plupart des sociétés qui sont citées dans le répertoire ont exprimé le désir de recevoir les prix courants des produits canadiens qui entrent dans la catégorie de ceux qu'elles exportent régulièrement.

Bien que l'on ait tout mis en œuvre pour ne mentionner dans ce répertoire que les sociétés dignes de confiance, le Consulat général du Canada ne peut prendre aucune responsabilité quant à l'intégrité des sociétés citées.

En dessous du nom et de l'adresse des 250 bureaux d'achat new-yorkais mentionnés, le répertoire donne le nom de l'agent qu'il faut contacter, une brève description de l'organisation et des produits qu'elle exporte et indique ses principaux marchés. Il mentionne également des sources de références bancaires, les conditions de paiement et les modalités habituelles de soumissions de prix.

Outre la liste alphabétique de ces 250 sociétés, le répertoire contient un index

par produits, qui mentionne les marchandises que ces sociétés new-yorkaises achètent habituellement. En consultant l'index des produits, nos exportateurs canadiens pourront toujours trouver au moins cinq sociétés, ou davantage, qui seront intéressées à acheter tel ou tel produit aux fins d'exportation. Ils peuvent alors, en consultant la description des sociétés en cause, vérifier comment elles travaillent afin de déterminer lesquelles exportent surtout dans les pays où ils ne sont pas eux-mêmes représentés et s'adresser à celles-là.

Le répertoire offre un grand atout aux exportateurs canadiens qui n'ont pas de représentant permanent dans certains pays d'outre-mer ou n'ont pas l'intention d'en retenir un.

Si vous utilisez le répertoire afin de stimuler vos exportations, je vous suggère de téléphoner à la société que vous aurez repérée pour savoir quel produit l'intéresserait plus spécialement. Je vous recommande ensuite d'informer la Division commerciale du Consulat général du Canada de votre demande en lui envoyant une copie de votre correspondance pour lui permettre de suivre l'affaire.

Vous pouvez obtenir gratuitement un exemplaire de ce répertoire en écrivant à la Direction de la publicité, ministère de l'Industrie et du Commerce, angle des rues Wellington et Lyon à Ottawa.

R. J. LEDOUX
Vice-Consul et délégué commercial adjoint à New-York

Les expositions à Dallas

Le *Market Center* comprend cinq groupes de bâtiments où il y a des expositions permanentes et vingt semaines de salons spéciaux par an. Si vous songez à exporter dans les cinq États du Sud-Ouest voyez ce que le *Market Center* de Dallas peut vous offrir.

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

Au début d'août dernier, le secrétariat du Commerce des États-Unis a désigné le *Dallas Market Center* comme centre permanent de Foires internationales. Cette annonce témoigne de l'importance croissante que prend cette organisation dans la vie commerciale des États du Sud-Ouest. Fait particulièrement intéressant, le *Dallas Market Center* est donc maintenant le seul centre de foires commerciales certifié permanent aux États-Unis. D'autres foires, soit d'État soit nationales ont été désignées de la sorte mais à l'occasion d'exposition particulière. La «désignation» d'une foire est importante parce qu'elle permet aux exposants d'y expédier des marchandises de l'étranger, sous acquit-à-caution, et en franchise à condition que ces marchandises soient réexportées dans leur pays d'origine après la foire. Ainsi, les formalités requises pour

exposer les produits aux diverses foires se trouvent grandement simplifiées.

Le *Dallas center* a été créé pour desservir cinq États, (le Texas, l'Okla-homa, la Louisiane, l'Arkansas et le Nouveau-Mexique), mais il a pris graduellement de l'ampleur et maintenant les acheteurs de quelque 14 États s'y rendent régulièrement. Son succès est dû à la multiplicité des services qu'il offre aux exposants et aux acheteurs. Situé à dix minutes du centre et du "Love Field" de Dallas et à quelques pas seulement de plusieurs grands hôtels, le *Market Center* s'étend sur quelque 100 arpents et comprend un complexe de cinq groupes de bâtiments scientifiquement aménagés aux fins d'expositions.

Son aménagement a commencé avec la construction du *Decorative Center*,

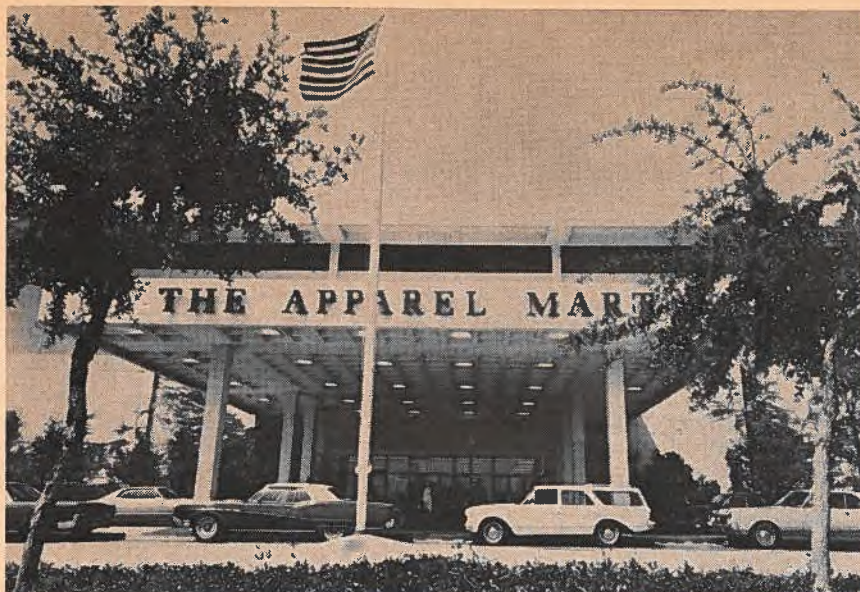
il y a 13 ans. Le promoteur de ce projet avait déjà construit plusieurs entrepôts à mobilier dans le secteur industriel de Trinity. Il fallait donc prévoir des salles d'exposition où les ensembliers-décorateurs et les marchands de meubles pourraient amener leurs clients afin de leur montrer une sélection des meubles, de tissus et d'accessoires d'intérieur. Les salles d'exposition du *Decorative Center* sont disposées autour d'un jardin central et on y expose les meubles des fabricants les plus renommés (Knoll, Dunbar, Kittinger, par exemple). Il y a un salon de thé où l'on peut inviter les clients à se détendre pour ensuite parler affaires.

Au cours des trois années suivantes, on a construit le *Furnishing Mart* (où l'on peut trouver une sélection de meubles bon marché et à prix moyen), puis le *Trade Mart*, (centre d'exposition pour l'ameublement, les cadeaux, les accessoires, les bijoux, les jouets et les articles d'intérieur). Comme tout l'espace de ces deux immeubles a été rapidement retenu par des locataires permanents, on a décidé de construire le *Market Hall* pour varier le plus possible les services offerts par le centre. Le *Market Hall* complète donc les autres immeubles puisqu'il sert pour les expositions temporaires. Son enseigne est visible à plusieurs milles; divers secteurs de l'industrie y organisent des réunions, des congrès nationaux et des réceptions. Le *Market Hall* est assez vaste pour loger les expositions de bateaux, de caravanes et d'automobiles mais il peut aussi être compartimenté pour des réunions ou des réceptions distinctes.

On a prévu un parc de stationnement pour chaque groupe d'immeubles; à l'intérieur, il y a des escaliers mécaniques pour aller d'un étage à l'autre, des fontaines, des jardins et des restaurants qui créent une atmosphère de détente. L'immeuble du *Trade Mart* comporte



Le *Dallas Trade Mart* comprend cinq groupes de bâtiments situés sur un terrain de 100 acres. Celui qui est illustré ici a quatre étages et une cour intérieure plantée d'arbres, avec des oiseaux et des fontaines. D'un côté de ce jardin, on a aménagé une sorte de terrasse de café.



L'Apparel Mart comprend le Great Hall of Fashions, spécialement conçu et équipé pour les défilés et représentations de mode. Il s'étend sur 24 acres, comprend une section où les gouvernements de pays étrangers peuvent louer de l'espace. Ainsi, le Mexique, l'Italie et la France y ont déjà présenté des expositions de mode.

Le Market Center de Dallas

Decorative Center

Meubles, accessoires et tissus d'ameublement de luxe
130,000 pieds carrés
27 salles d'exposition

Home Furnishings Mart

Meubles bon marché et à prix moyen
438,000 pieds carrés
161 salles d'exposition

Trade Mart

Ameublement, cadeaux, accessoires, bijoux, jouets et articles de ménage
968,000 pieds carrés
420 salles d'exposition

Market Hall

Les produits varient selon l'exposition présentée. Cet immeuble est utilisé pour toutes les expositions temporaires et pour les congrès, réunions et réceptions.
212,000 pieds carrés.

Apparel Mart

Vêtements pour hommes, dames et enfants, accessoires, souliers et textiles.
1,055,000 pieds carrés
800 salles d'expositions permanentes et temporaires

Programme de foires 1970

Winter Home Furnishings Market

11-16 janvier
Ce salon a lieu simultanément dans le Home Furnishings Mart, le Trade Mart, le Market Hall et le Decorative Center

Southwestern Men's and Boy's Summer Market

18-21 janvier
Apparel Mart

Women's, Children's Midsummer Market

24-30 janvier
Apparel Mart

Spring Gift, Jewellery and Housewares Show

22-27 février
Ce salon a lieu simultanément dans le Trade Mart, le Market Hall et Marriott Motel

Transitional and Knitwear Market

5-8 avril
Apparel Mart

Southwestern Shoe Travelers' Fall Shoe Show

12-15 avril
Apparel Mart

Southwestern Men's and Boy's Back-to-School and Fall Market

19-22 avril
Apparel Mart

Dallas Toy Show

26-30 avril
Trade Mart et Market Hall

Home Furnishings, Gift and Accessories Market Days

19-20 avril
Home Furnishings Mart, Trade Mart and Decorative Center

Women's, Children's Fall, Back-to-school Market

23-29 mai
Apparel Mart

Christmas Gift, Jewellery and Housewares Show

4-10 juillet
Trade Mart, Market Hall

Summer Home Furnishings Market

12-17 juillet
Home Furnishings Mart, Trade Mart, Marriott Motel, Decorative Center

Women's, Children's Midwinter, Holiday Market

22-28 août
Apparel Mart

Fall Gift, Jewellery and Housewares Show

6-11 septembre
Trade Mart, Market Hall et Marriott Motel

Southwestern Shoe Travellers' Spring Shoe Show

20-23 septembre
Apparel Mart

Southwestern Men's and Boys' Pre-Spring and Holiday Market

18-21 octobre
Apparel Mart

Women's and Children's Spring and Resort Market

24-30 octobre
Apparel Mart

Home Furnishings, Gift and Accessories Market Days

1-2 novembre
Home Furnishings Mart, Trade Mart et Decorative Center

quatre étages de salles d'exposition agencées autour d'une cour centrale aménagée en jardin avec des arbres, des oiseaux et des fontaines. D'un côté de cette cour, on a installé une sorte de terrasse de café avec des tables et chaises. Rien n'a donc été négligé pour assurer le confort de l'acheteur, sauf des pieds de rechange!

L'*Apparel Mart* est le dernier atout du complexe. L'immeuble original avait 24 acres de superficie, mais avec ses ajouts il s'étend actuellement sur quelque 150,000 pieds carrés. Un des plus récents ajouts est le pavillon international où on a déjà loué des sections au Mexique, à l'Italie et à la France et les pourparlers de location se poursuivent avec d'autres gouvernements.

Le *Great Hall of Fashion* se trouve au centre de l'immeuble du marché vestimentaire (*Apparel Mart*): cette salle a 57 pieds de hauteur, une scène avec système d'éclairage et sonorisation et des balcons latéraux à chaque étage supérieur; l'acoustique y est excellente. C'est une salle qui a été spécialement aménagée pour les présentations de mode. L'*Apparel Mart* est également garni de plantes et de fontaines et doté d'escaliers roulants. Le *Dallas Fashion Museum*, qui sert de laboratoire de recherche aux étudiants et aux couturiers, se trouve également dans l'*Apparel Mart*. C'est là que se trouve la collection de la fondation Carrie Neiman. (Neiman-Marcus est un de ceux qui ont contribué le plus à faire de Dallas un centre de mode.)

Cette entreprise à l'échelle du Texas a son siège dans l'immeuble du Trade Mart, où il y a un système radio-phonique bidirectionnel qui permet de guider le personnel d'entretien et de sécurité dans tout l'immeuble. Le directeur-gérant de cet immeuble est M. William E. Cooper, président du *Dallas Market Center* et originaire du Texas. Récemment, j'ai interviewé M. Cooper et lorsque nous sortions de son immeuble il m'a demandé avec un enthousiasme visible de lui dire avant de l'interroger ce que je pensais de... l'avion géant ou «jumbo» qui est, à son avis, la nouveauté qui va révolutionner à la lettre le commerce mondial.

Il pense que la mise en service de l'avion-cargo géant (qui sera prêt à l'expédition et à l'exportation inter-



Le Home Furnishings Mart est le salon d'exposition pour les meubles à prix moyen et bon marché. C'est un immeuble de 438,000 pieds carrés qui contient 161 salles d'exposition et les acheteurs de 14 États américains y viennent voir les étalages.

nationale en 1972) va changer radicalement les méthodes de distribution à l'échelle mondiale; à son avis, l'avion géant va résoudre également de nombreux problèmes qui entravaient jusqu'ici le commerce international et fera de Dallas un des principaux ports d'entrée pour les produits importés. Une des conséquences indirectes sera l'avènement d'une saine concurrence avec les transports par voie de surface. L'aéroport régional de Dallas-Fort Worth, qui est actuellement en construction, sera aménagé pour les avions géants et les dirigeants du *Dallas Center* ont déjà tout prévu pour en tirer profit.

Tous les locataires permanents ou temporaires du *Dallas Center* sont soit des fabricants qui louent une aire d'exposition et y placent des membres de leur personnel, soit des représentants de fabricants qui s'occupent de la distribution de plusieurs articles. Certains de ces représentants paient eux-mêmes les frais de location, mais dans certains cas, le fabricant y contribue. **Les plus importantes entreprises de biens de consommation de toutes les catégories ont un représentant au Market Center de Dallas et 46 p. 100 des marchandises exposées sont des produits importés.**

Des acheteurs qui visitent le *Market Center* de Dallas viennent de divers secteurs du commerce. En moyenne, il y a deux acheteurs par magasin, soit les magasins à succursales (natio-

naux et régionaux) soit les magasins de spécialités et les grands magasins. Certains de ces représentants visitent également d'autres salons. Pour beaucoup, Dallas est le marché par excellence. **Les acheteurs d'articles vestimentaires de toutes les entreprises moyennes des États du Sud-Ouest se rendent aux salons de Dallas et viennent aussi deux fois par année à New-York.** Les acheteurs d'articles de ménage visitent, en plus, le «Marché» de Chicago. Les acheteurs de mobilier visitent Dallas et le Salon de High Point, en Caroline du Nord. Pour les cadeaux, le Salon du cadeau de Dallas est si vaste et si complet que les acheteurs peuvent certainement se limiter à lui et de fait c'est ce que la plupart d'entre eux font.

Le plus grand nombre d'acheteurs viennent du Texas, de l'Oklahoma, de la Louisiane et de l'Arkansas. Il y a aussi beaucoup de visiteurs du Kansas, du Missouri et du Mississippi. L'afflux des visiteurs atteint toujours un chiffre record. Ainsi, il y a eu 15,000 visiteurs au *Apparel Market* en mai dernier et l'on attendait quelque 12,000 acheteurs au Salon du cadeau en septembre. Le nombre total de personnes qui ont visité le Salon du cadeau en juillet dernier avait dépassé de 9 p. 100 le total de juillet 1968.

A cause de la forte population de la région de Dallas-Fort Worth, l'afflux des visiteurs ne se limite pas aux seules

semaines des salons. Il y a un va-et-vient continu d'hommes d'affaires dans les salles d'expositions permanentes. Sauf à l'occasion de certains salons commerciaux, qui se tiennent au *Market Hall* (le *Carnival of Foods* par exemple) où le public est admis, on accepte seulement les acheteurs professionnels au *Dallas Market Center*.

La location d'une aire d'exposition permanente varie de \$2.95 à \$6.00 le pied carré ou davantage. L'espace temporaire se loue pour aussi peu que \$1.95 le pied carré pour le Salon du cadeau. Pour certains marchés, l'espace est loué par des associations. (*Shoe Travellers, Retail Furniture, etc.*) et ensuite sous-loué aux exposants.

En participant aux salons de Dallas, des compagnies canadiennes entreprenantes réussiront à s'ouvrir des débouchés et à les maintenir. Mais il faut ajouter cependant que la seule participation à ces salons ne suffit pas. Il faut encore retenir les services d'un représentant qui soit familier avec la région, ses habitants et ses problèmes. Après quoi, il convient de fournir à ce représentant tout ce dont il a besoin pour faire des affaires: échantillons en quantités suffisantes, brochures publicitaires et listes de prix c.a.f., en dollars des États-Unis. Il est également essentiel de se conformer rigoureusement aux normes de qualité et aux délais de livraison promis. Prendre pied sur un nouveau marché est un procédé lent et il est peu probable que vous

obtiendrez des résultats immédiats. Il est évident qu'une seule exposition de vos produits n'est pas de nature à produire des résultats. Par contre, si vous prenez soin de faire en même temps une analyse du marché et si vous engagez un bon représentant, votre exposition de produits peut s'avérer très efficace car beaucoup d'acheteurs de biens de consommation établissent leurs programmes de façon à sélectionner la plus forte partie de leurs marchandises à ces salons.

Utilisé de façon rationnelle, le *Dallas Market Center* offre aux exposants canadiens un excellent moyen de commercialiser leurs produits dans le Sud-Ouest des États-Unis!

Notre bureau de Johannesburg dessert une vaste région dont un pays du Commonwealth et plusieurs anciens territoires français. Ci-après quelques articles portant sur ces îles.

Île Maurice

Le Canada achète du sucre à l'île Maurice et y vend du papier journal et d'autres produits.

MARC-A. BRAULT

Délégué commercial adjoint, Johannesburg

L'île Maurice, qui est presque entièrement cernée de récifs coralliens, est située à quelque 1,500 milles de la côte orientale de l'Afrique. Elle constitue un État indépendant du Commonwealth depuis mars 1968 et compte 850,000 habitants.

L'industrie sucrière y arrive au premier rang et est la principale source de richesses et d'emploi. Elle compte 23 sucreries qui produisent presque exclusivement du sucre brut, destiné à l'exportation. L'accord du Commonwealth sur le sucre, qui a été reconduit en décembre 1968, permet à l'île Maurice de vendre 386,000 tonnes métriques de sucre à la Grande-Bretagne à un prix convenu modéré. En outre, l'île Maurice est libre d'exporter vers les États-Unis 16,045 tonnes métriques de sucre à des prix plus élevés.

Aux termes de l'Accord international sur le sucre, qui est en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1969, le contingent d'exportation de base de l'île Maurice est de 175,000 tonnes. Les quantités maximales ont été établies à 90 p. 100 pour 1969. Toutefois l'île Maurice a reçu, grâce au Fonds de secours de l'Accord, un quota supplémentaire de 35,000 tonnes, ce qui lui permettra d'écouler sur le marché libre 182,500 tonnes métriques en tout. Ses exportations globales pour 1969 s'établiront à 584,625 tonnes.

Le thé, cultivé à l'échelle commerciale depuis 1886, est le deuxième produit agricole en importance. Le gouvernement encourage depuis les cinq dernières années le développement de cette culture et le plantage de l'arbrisseau sur 15,000 acres de brousse et de

boisés des hautes terres progresse de façon satisfaisante.

L'industrie de fabrication est quelque peu limitée en raison de la pénurie de matières premières, de ressources minérales surtout, et par la faible demande nationale, bien que les débouchés des pays voisins comme la République malgache, l'île de la Réunion et l'Afrique orientale remédient en partie à ces lacunes. Le principal avantage de l'île Maurice, outre son excellent réseau routier et autres services satisfaisants, réside dans la disponibilité de travailleurs compétents qui n'exigent pas un salaire élevé. **Quelques sociétés d'outre-mer étudient présentement la possibilité d'implanter dans l'île Maurice des industries qui requièrent une main-d'œuvre abondante.** Une société suisse façonne présentement

des rubis qui servent aux mouvements d'horlogerie.

Le commerce de l'île Maurice repose essentiellement sur le sucre qui assure plus de 90 p. 100 des exportations. La Grande-Bretagne, dont les achats de sucre se sont élevés à 44 millions de dollars en 1968 et le Canada dont les importations se sont établies à 7.3 millions de dollars en 1968, sont les deux principaux acheteurs de sucre de l'île Maurice.

Les principaux fournisseurs de produits alimentaires à l'île Maurice sont la Birmanie et la Thaïlande (riz), l'Australie (farine, lait et beurre), la France (farine), le Kenya, l'Afrique du Sud et la Grande-Bretagne.

La Grande-Bretagne est le pays qui exporte le plus à l'île Maurice et qui est le principal fournisseur de textiles, de machines, de véhicules automobiles, de produits électriques et de fertilisants. L'Inde, Hong Kong, le Japon, l'Iran et l'Allemagne de l'Ouest écoulent également des produits à l'île Maurice.

Les faibles exportations canadiennes vers cette île se sont élevées à \$354,000 en 1968. Le principal problème qui se pose à l'exportateur canadien est l'absence d'un service d'expédition directe entre le Canada et l'île Maurice. Il faut transborder tous les produits, ce qui retarde la livraison et accroît les dommages dus à la manutention. Toutefois, le Canada profite du tarif préférentiel du Commonwealth et jouit de la faveur des Mauriciens qui n'oublent pas qu'il est leur deuxième acheteur de sucre. Par conséquent, si le prix et la qualité lui conviennent, l'importateur mauricien ferme souvent les yeux sur les retards et passe des



Les Mauriciens vivent de leurs plantations sucrières et exporteront près de 585,000 tonnes de sucre cette année. Cette photo nous montre une autre culture, celle du sisal, également répandue dans cette île de l'océan Indien.

commandes de biens manufacturés de consommation. (Cela ne s'applique pas toujours à l'industrie sucrière où la date de livraison est souvent le facteur le plus important.) Certains exportateurs canadiens qui ne manquent pas de flair ont reconnu ces avantages et **le Canada est présentement le principal exportateur de papier journal vers l'île Maurice.** Les autoclaves, les articles de papeterie, les poussins, le saumon, les pièces d'automobiles, les munitions de chasse et les téléviseurs du Canada soutiennent la concurrence internationale. Vous n'aurez pas de difficulté à trouver du whisky canadien.

Il y a de nombreux secteurs à exploiter. Si votre société appartient à une société américaine, vous bénéficiez d'avantages

tarifaires bien déterminés sur votre société mère et vous feriez bien d'étudier vos possibilités d'exportations vers l'île Maurice. On peut se procurer une liste comparative des droits de douane en s'adressant à la Division du Commonwealth, Direction générale des relations régionales.

Le bureau du Service des délégués commerciaux qui s'occupe de l'île Maurice est situé à Johannesburg. Il reçoit régulièrement des demandes de renseignements concernant toutes sortes de produits et tous les huit mois environ, un de ses agents se rend dans l'île. Si vous avez réussi à vous implanter sur les marchés des Antilles et de Chypre, vous pourrez probablement écouler vos produits à l'île Maurice.

Îles Comores

L'archipel des Comores comprend quatre îles situées à l'entrée nord du canal de Mozambique entre le continent africain et Madagascar. La population de l'archipel se chiffre par 230,000 habitants. Jadis un protectorat français, l'archipel a acquis son autonomie administrative et financière en 1946

et son indépendance en 1961. Le gouvernement a établi un tarif distinct l'an dernier. La vanille et les parfums sont les principaux produits des îles.

Les sociétés canadiennes devraient demander à leurs agents ou représentants en France d'étudier les possibilités

d'exportations dans ces deux territoires. Si vous faites tenir des copies de ces lettres au Service des délégués commerciaux du gouvernement canadien, Boîte postale 715, Johannesburg, Afrique du Sud, l'agent sera en mesure de donner suite à vos projets.

République malgache

La correspondance et les étiquettes doivent être rédigées en français—un avantage pour les exportateurs canadiens qui font affaire avec Madagascar.

MARC-A. BRAULT

Délégué commercial adjoint, Johannesburg

La République malgache (Madagascar), située à quelque 280 milles de l'Afrique orientale et la quatrième île en importance du monde, est devenue pleinement indépendante en 1960. Elle a conclu à cette époque un certain nombre d'accords avec la France s'engageant à demeurer dans la zone franc. De son côté, la France consent à lui accorder de l'aide technique et financière. Madagascar est présentement un membre associé de la Communauté économique européenne.

L'économie repose sur l'agriculture et les principaux produits sont le riz, le café, la vanille et le clou de girofle. Les denrées agricoles représentent 90 p. 100 des exportations globales. Le café vient en tête, suivi du riz. La plupart des produits exportés sont acheminés vers la France continentale, suivie des États-Unis, de l'île de la Réunion et des pays de la CEE.

Les importations comprennent surtout des produits alimentaires, des biens de consommation, des voitures et de

l'équipement industriel. Les exportateurs canadiens doivent se rappeler que s'ils réussissent à vendre un produit à la République malgache, ils peuvent compter sur ce marché pour un bon nombre d'années. **Les Canadiens ont l'avantage de pouvoir correspondre en français et de fournir des étiquettes dans cette langue; cela s'impose à Madagascar**, surtout quand il s'agit de contrats relatifs aux travaux techniques ou d'installations et de réparations d'équipements.

Tous les produits importés de pays à l'extérieur de la zone franc sont soumis au contrôle de change et aux licences d'importation. Bien qu'il soit possible d'importer en franchise les produits en provenance de la zone franc et de la Communauté économique européenne, les licences relatives aux importations des autres pays sont assujetties à des contingents. On peut se procurer le change étranger pour payer les importations faisant l'objet de contingents globaux qui sont divisés entre les pays de la CEE (autres que la France) et

les autres. Les produits canadiens sont classés dans la catégorie «autres» qui comprend les importations de pays qui ont conclu des accords de commerce bilatéral avec Madagascar. Cela explique en partie les échanges limités entre le Canada et la République malgache.



L'ancien palais royal rappelle la dynastie des Hova à Tananarive, capitale de la République malgache. Autrefois une colonie française, la République a obtenu son indépendance il y a neuf ans.

Île de la Réunion

L'île de la Réunion est située à quelque 440 milles au nord-est de Madagascar et a une population de 430,000 habitants, dont le quart se regroupe dans la capitale, Saint-Denis. L'île est un département français et ses habitants jouissent de tous les privilèges accordés aux Français et partagent les mêmes responsabilités.

L'absence de ressources naturelles et son isolement des marchés industriels a obligé les Réunionnais à concentrer leurs efforts sur l'agriculture. Le sucre (253,000 tonnes par année), les essences de parfum et quelques plantes vivrières sont les principaux produits.

La structure des échanges de l'île de la Réunion est fort simple. **L'île exporte presque tous ses produits et importe tous les biens dont elle a besoin**, ce qui entraîne un déficit commercial qui croît d'année en année. Certes, le rendement de l'île est bon mais la population s'accroît et les habitants jouissent d'un niveau de vie plus élevé. Simultanément les produits agricoles perdent quelque peu leur pouvoir d'achat et ils sont sujets aux fluctuations des marchés mondiaux.

Au cours des onze premiers mois de 1968, 34.3 p. 100 des produits exportés ont été acheminés vers la France, 2.5

p. 100 vers les autres pays de la CEE et 1.4 p. 100 vers les États-Unis. Côté importation, 73.4 p. 100 des produits provenaient de la France, 16.6 p. 100 des pays de la zone franc et 8.8 p. 100 des autres pays de la CEE.

Comme la Réunion est un département français, votre représentant en France est la personne tout indiquée pour y vendre vos produits. Toutefois, si la vente directe vous intéresse, vous trouverez dans l'île des représentants de fabricants ou des importateurs-distributeurs. Le bureau de Johannesburg se fera un plaisir de vous venir en aide.

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Le gouvernement australien vient d'établir de nouveaux règlements visant les caisses, les palettes et les parquets de chargement en bois qui sont expédiés en Australie par grands conteneurs (transport porte-à-porte). Bref, les nouveaux règlements stipulent que les emballages en bois expédiés par grands conteneurs ou, si tel est le cas, les éléments en bois du conteneur même, subissent un traitement spécial en vue d'assurer que les matériaux d'emballage en bois soient exempts d'insectes, de saletés et de matières végétales et qu'ils n'aient pas été contaminés par des produits d'origine animale. On considère que ces règlements s'imposent si on veut protéger les envois conteneurisés qui ne sont pas soumis à l'examen habituel au point d'entrée car ils sont d'ordinaire envoyés directement au destinataire. L'expéditeur canadien doit, aux termes de ces règlements, fournir une déclaration selon laquelle les caisses, palettes et autres expédiées par conteneurs ont été traitées par des procédés à la chaleur ou autres procédés chimiques, conformément aux règlements australiens.

Les nouveaux règlements figurent dans une brochure publiée par le ministère australien de la Santé. On peut se la procurer en s'adressant à la Division du Commonwealth, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa. Il convient de signaler que les règlements ne s'appliquent pas aux caisses d'emballage, palettes et boîtes expédiées de façon ordinaire, c'est-à-dire pas en conteneurs. Il n'est pas nécessaire que les emballages de bois soient traités avant l'exportation puisque les caisses, palettes et autres non transportées par conteneurs sont soumises à l'examen des inspecteurs de l'hygiène aux ports d'entrée. Les autorités australiennes précisent toutefois que l'on procédera à un examen plus rapide si l'exportateur présente aux inspecteurs de l'hygiène un certificat attestant que les emballages de bois non conteneurisés ont subi un traitement spécial.

Le gouvernement de l'Équateur a adopté un nouveau système pour le paiement des dépôts préalables à l'importation. D'après ce nouveau règlement, qui est entré en vigueur le 27 octobre 1969, les dépôts préalables pour les marchandises qui figurent aux listes 1 et 2 varieront d'après le niveau des réserves en devises de la Banque Centrale (le niveau du mois précédant l'importation). Pour le mois de novembre, les taux ainsi établis étaient les suivants: (les anciens taux sont indi-

qués entre parenthèses) 30 p. 100 (35) pour les marchandises de la liste 1 et 60 p. 100 (70), 115 p. 100 (130), 160 p. 100 (170) et 240 p. 100 (250) pour les articles de la liste 2.

Ce nouveau système est également conçu de manière à ce que les dépôts puissent varier d'après les conditions de paiement accordées par l'exportateur qui fournit les produits, c'est-à-dire que les taux de base sont réduits en fonction des conditions de crédit qu'il accorde à l'importateur. Les dépôts préalables à verser pour des marchandises dont le délai de paiement est de 0 à 90 jours sont réduits progressivement jusqu'à exemption complète pour les transactions dont le paiement se répartira sur 5 ans ou davantage.

Restent inchangés: le dépôt de 15 p. 100 des droits en douane pour les marchandises de la liste 1 et de 70 p. 100 pour les marchandises de la liste 2, la surtaxe de stabilisation monétaire de 10 p. 100 pour les marchandises de la liste 1 et de 20 p. 100 pour celles de la liste 2 ainsi que la taxe spéciale de 15 ou 20 p. 100 pour les produits spécifiés à la liste 2.

On peut obtenir des renseignements complémentaires à ce sujet en s'adressant à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce.

Les sociétés qui exportent des marchandises en Finlande sont priées de noter que les dispositions de l'alinéa 105, clauses 1 à 5 du règlement douanier de Finlande, seront appliquées avec plus de rigueur à partir du 2 janvier 1970. Ces règlements ont trait aux renseignements que les exportateurs sont tenus d'indiquer, en vertu de la loi, sur les factures des marchandises qu'ils ont importées en Finlande. Ces règlements sont trop longs pour être cités dans ce texte mais on peut obtenir les renseignements nécessaires à ce sujet et connaître les sanctions qui sont applicables en cas de délit, en s'adressant à la Division de l'Europe, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa.

La Libye vient de faire connaître ses nouveaux règlements relatifs au transfert de devises. Les banques libyennes sont autorisées depuis le 13 septembre 1969

à transférer des fonds à l'étranger afin de régler les contrats conclus avant le 11 septembre 1969 ainsi qu'à émettre des lettres de crédit et à effectuer des transactions contre remise de documents en ce qui a trait aux importations des produits ci-après:

Blé, farine de blé, semoule et orge
Riz et farine de riz
Bovins vivants, volailles et viande
Tomates en conserves
Lait et produits laitiers
Thé, café et épices (café en boîte, café torréfié et extraits de café non compris)
Huile d'olive et matières grasses
Combustibles
Produits médicaux et pharmaceutiques, équipement médical et pharmaceutique
Proviendes
Engrais autorisés par le ministère de l'Agriculture
Pesticides
Vêtements et textiles
Chaussures
Produits alimentaires pour bébés
Articles de papeterie
Pièces de rechange
Matières premières pour les industries nationales

Tous les autres produits doivent faire l'objet d'une licence d'importation.

La Cour suprême de Californie a confirmé le 12 novembre une décision de la Cour d'appel décrétant que la loi «Buy American», adoptée par la législature de l'État de Californie en 1933, était inconstitutionnelle. La Cour suprême qui a refusé d'entendre l'appel du jugement du tribunal inférieur a donc confirmé que cette loi était inconstitutionnelle. Après l'arrêt de la Cour suprême de Californie, l'appelant dispose d'un délai de 90 jours pour demander une audience à la Cour suprême des États-Unis. Cette décision permettra aux Canadiens et à d'autres fournisseurs étrangers d'offrir leurs produits et leurs services à l'État de Californie et à ses dépendances, comme les municipalités, les administrations des travaux publics et les commissions scolaires.

La Commission fédérale du commerce des États-Unis a publié plusieurs interprétations et des énoncés de politique générale sous le régime de la loi United States Fair Packaging and Labelling Act. Cette loi est entrée en vigueur le 10 septembre 1969. La Commission a défini comme produits de consommation: (1) tout aliment, drogue, instrument ou cosmétique et (2) tout autre article ou produit habituellement mis en vente par des entreprises de vente au détail pour la consommation individuelle, qui sont (i) habituellement consommés de cette manière, (ii) destinés aux soins cor-

poriels, (iii) utilisés pour des services habituellement rendus au foyer.

Sont exclus des dispositions de la loi: (1) les viandes, la volaille et le tabac; (2) les pesticides et les produits biologiques pour animaux; (3) les médicaments qui sont prescrits par ordonnances médicales; (4) les boissons alcooliques et (5) les semences agricoles et horticoles. L'historique de la loi démontre bien l'intention du Congrès d'exclure de la catégorie des biens de consommation tels que définis par la loi: (1) les articles ou biens durables; (2) les textiles ou les articles vestimentaires; (3) tous les appareils et équipements ménagers ainsi que l'ameublement; (4) le gaz comprimé (ou gaz en bouteille); (5) les peintures et produits similaires; (6) les fleurs, engrais et articles de jardinage et d'entretien de pelouses; (7) les produits pour l'entretien des animaux familiers, et (8) les articles de papeterie, les plumes et crayons.

Après avoir reçu plusieurs questions concernant les produits individuels, la Commission fédérale du Commerce a déclaré qu'elle considère les produits suivants comme «produits de consommation».

Adhésifs et agents d'étanchéité
Ustensiles de cuisine pour cuisson en feuilles d'aluminium
Papier d'aluminium
Articles photographiques
Décorations de Noël
Cordage
Couches à jeter
Piles sèches
Ampoules d'éclairage
Gaz de pétrole liquéfié pour tout autre usage que le chauffage et la cuisson
Lubrifiant pour usage domestique
Rubans auto-collants, sauf les rubans d'emballage décoratifs
Solvants et liquides détergents pour usage domestique
Éponges et chamois
Encoustiques pour usage domestique

La Commission a également établi la liste suivante de produits qu'elle ne considère pas comme biens de consommation:

Fleurs artificielles et leurs pièces
Produits chimiques pour véhicules automobiles
Pneus de bicyclettes et chambres à air
Livres
Balais et vadrouilles
Appareils photographiques
Briquets
Poudriers et miroirs
Agendas et calendriers
Graines de fleur

Chaussures
 Outils de jardin
 Rubans et cordons d'emballage pour cadeaux
 Cartes de souhaits
 Outils manuels
 Produits d'artisanat et fil à coudre
 Quincaillerie
 Ustensiles de cuisine
 Encres
 Bijoux
 Malles
 Rubans enregistreurs de magnétophone
 Instruments de musique
 Peintures et plaques murales
 Tableaux
 Nappes et napperons en plastique et papier d'étagères
 plastifié
 Fournitures scolaires
 Accessoires de couture
 Argentier, articles en acier inoxydable et en étain
 Souvenirs
 Articles de sport

Jouets
 Rubans de machines à écrire
 Articles en bois

Le Venezuela entend revalider ses licences d'importation, annonçait dernièrement le ministre du Développement du pays sud-américain, mais seulement dans les deux cas mentionnés ci-dessous et pourvu que des documents originaux prouvent qu'ils sont authentiques :

a) Lorsque l'arrivée des marchandises, pendant la période originale de validité de la licence d'importation, est retardée par des dommages causés au vaisseau transporteur.

b) En cas de grève dans le port d'expédition, à condition de prouver que les marchandises seraient arrivées au port vénézuélien de destination conformément aux conditions de la licence si elles avaient été expédiées au début de la grève, en se basant sur les jours de navigation qu'aurait exigée la traversée en temps normal.

Actualités commerciales

Quelque 7.8 millions de Suédois ont consommé 360,000 tonnes de viande en 1968. Cela leur a coûté 1 milliard de dollars soit plus d'un cinquième des dépenses totales d'alimentation. Les 29 principaux grossistes en viandes de la Suède ont eu un chiffre d'affaires de 150 millions de dollars, soit 12 p. 100 de plus qu'en 1967. Les importations ont totalisé 30,000 tonnes de même que les exportations du pays. La plupart des importations sont des viandes de première qualité et proviennent des États-Unis, d'Irlande, d'Écosse, de Nouvelle-Zélande, d'Australie et d'Argentine. Les principales importations en provenance du Canada sont constituées d'abats comestibles (2.5 millions de dollars, c.a.f.) représentant 3,860 tonnes métriques, et de viande chevaline (100,000 dollars, c.a.f.) représentant 176 tonnes métriques. La Suède prévoit d'améliorer ses méthodes d'emballage, de transport et de congélation de cette industrie. On s'attend à ce que les boucheries diminuent en nombre et s'accroissent en importance—Stockholm.

On prévoit que la récolte de riz du Japon, en 1969, atteigne quelque 14 millions de tonnes métriques, ce qui en fera la troisième plus importante récolte de son histoire. La production de riz paddy est estimée à 13.8

millions de tonnes métriques et celle de riz court à 220,000 tonnes métriques. La récolte de 1969 dépassera la demande annuelle moyenne du Japon de près de 2 millions de tonnes métriques. Les stocks de riz supplémentaires porteront le surplus à approximativement 7 millions de tonnes métriques—Tokyo.

Les exportations des Bahamas se sont accrues de plus de 58 p. 100 en 1968 du fait de la croissance du secteur industriel. Les principaux produits exportés ont été le ciment de la Grande Bahama, le rhum fabriqué en Nouvelle-Providence et la pâte à papier des forêts de pins d'Andros. Par rapport à 1967 l'ensemble de ces produits s'est accru de 30 p. 100. Le plus spectaculaire taux d'accroissement des exportations est celui de l'industrie salicole dont les expéditions ont doublé pour passer à 2.5 millions de dollars des Bahamas—Kingston.

En 1968, la balance des paiements des Bahamas présente un excédent de 28 millions de dollars des Bahamas (1 dollar B. = 1.04 à 1.07 dollar canadien), soit un accroissement de plus de 8 millions de dollars des Bahamas par rapport à l'année précédente. Bien que les importations se soient élevées de 10 p. 100 à 185

millions de dollars (par rapport à 51.5 millions de dollars d'exportations) le déficit commercial a été couvert par les investissements et par le tourisme qui a atteint un nouveau sommet—Kingston.

En 1968, les importations aux Bahamas ont suivi les tendances traditionnelles: 70 p. 100 d'articles manufacturés, 25 p. 100 de denrées alimentaires et 5 p. 100 de matières premières. Les importations en provenance du Canada se sont accrues de plus de 60 p. 100, pour passer de 8 millions en 1967 à 13 millions de dollars des Bahamas en 1968, augmentant ainsi notre part du marché de moins de 5 p. 100 en 1967 à 7 p. 100 en 1968. Les exportations d'équipements industriels ont connu des gains substantiels—Kingston.

Un groupe vénézuélien recherche des capitaux étrangers pour construire une usine, coûtant 3.6 millions de dollars, pour fabriquer de l'amiante-ciment. On s'attend à ce que la production atteigne son plein vers le mois de novembre 1970—Caracas.

Des véhicules Euclide (à bascule) pour chantiers routiers vont être construits en Belgique et vendus en Europe et dans d'autres pays en vertu d'un accord de principe entre la Brugeoise et Nivelles, filiale d'une société belge, et *White Motor Corporation* de Cleveland, Ohio. Une société de vente, en propriété belge, sera créée. La société Brugeoise et Nivelles fabrique aussi des conteneurs et une gamme complète d'équipements de transport et manutention. Elle a construit pendant des années, sous licence d'une société américaine, différents types de camions pour chantiers, tels que des chariots élévateurs «Clark», des camions de transport, des tracteurs «Michigan», des pelleuses et des bulldozers—Bruxelles.

Le gouvernement brésilien offre de financer les agriculteurs qui planteront des haricots dans leurs plantations de canne à sucre et de café, pour combattre le manque et les prix élevés des haricots pendant la saison sèche. Le financement s'élève approximativement à 103,000 dollars canadiens et à 154,000 dollars canadiens (pour 12 acres) respectivement pour les engrais et les amendements des plantations de canne à sucre et de café. La récolte de blé de 1969-1970 devrait atteindre 693,224 tonnes, en hausse de 90 p. 100 par rapport à celle de 1968-1969 qui était de 364,876 tonnes—Rio de Janeiro.

Une usine d'acide sulfurique, valant 600,000 dollars, a récemment été achevée à Spanish Town près de Kingston en Jamaïque par la société *Industrial Chemical Company (Jamaica) Limited*. De même l'usine salicole d'une valeur de 600,000 dollars, appartenant à l'ICC, commencera bientôt sa production. L'usine d'acide sulfurique a une capacité annuelle de 35,000 tonnes à comparer aux 10,000 tonnes de l'usine précédente. La production de départ devrait être de 20,000 tonnes par an, dont 10,000 tonnes seront utilisées sur place. De

son côté l'usine salicole raffiner le sel brut du Venezuela et alimentera le marché local. On espère exporter quelque 15,000 tonnes de sel par an—Kingston.

L'Australie porte son attention sur tous les stades de l'enseignement en mettant un accent particulier sur l'équipement des laboratoires de langues. On a institué un comité national australien pour déterminer les normes de cet équipement. Le gouvernement étudie les moyens de promouvoir l'étude des langues asiatiques dans les écoles australiennes et les départements universitaires de langues se montrent impatients d'accroître la taille de leurs laboratoires de langues. Le potentiel des ventes d'équipement de laboratoires de langues se révèle prometteur—Melbourne.

Le Pérou a récemment reçu une cargaison de 100 bœufs pour abattage, en provenance de Colombie, en vertu d'un contrat signé en juillet dernier par le ministère péruvien de l'Agriculture et IDEMA de Colombie. Le contrat stipule la livraison de 72,000 têtes de bétail au cours des 12 prochains mois. Il s'agit là des premières importations régies par le nouveau règlement qui réserve exclusivement au gouvernement péruvien l'importation de viande ou d'animaux vivants pour l'abattage—Lima.

La société W. R. Grace & Company des États-Unis vient d'acheter Antilles Chemical Company of Jamaica et Aruba Chemical Industries, deux sociétés affiliées à *Esso Chemical Company Incorporated* aux Antilles. Les deux sociétés ont pour activité la fabrication et la distribution des engrais Esso en Jamaïque, à Puerto-Rico, Sainte-Lucie, en République Dominicaine et à Aruba. L'usine de la société *Antilles Chemical* de Kingston fait partie du groupe *Esso Industries* qui comprend une raffinerie de pétrole et un centre de distribution des produits pétroliers. L'usine de 3 millions de dollars est en activité depuis 1966; elle approvisionne le marché de la Jamaïque et exporte dans la zone des Caraïbes—Kingston.

On estime, pour l'année 1968-1969, la production de café du Pérou à 58,000 tonnes métriques, soit 6.5 p. 100 de plus qu'en 1967-1968. En 1968, la valeur des exportations a été de 14 millions de dollars des É.-U. et elles ont totalisé 46,800 tonnes métriques, soit 26.8 p. 100 de plus qu'en 1967. L'augmentation du volume résulte de l'accroissement des exportations vers les marchés traditionnels—Lima.

L'industrie du bâtiment de l'Australie compte utiliser la gamme étendue des techniques, procédés et matériaux de construction employés par l'industrie nord-américaine du bâtiment. Cette industrie veut bâtir des immeubles élevés d'habitation et des complexes de bureaux pour faire face à l'étalement croissant des principales villes d'Australie. Les urbanistes, architectes et entrepreneurs adoptent les techniques modernes du bâtiment mais

désirent connaître d'avantage la technologie de la construction en hauteur, par exemple l'utilisation des ordinateurs et les techniques d'organisation de la gestion. Ils demandent plus de renseignements sur les matériaux et fournitures nécessaires à la construction moderne—Melbourne.

La Banque du Brésil a reçu des facilités de crédit de 3 millions de livres de la banque britannique Baring Brothers Bank. Elles serviront au financement d'achats de biens et services de Grande-Bretagne. Au cours des 12 derniers mois le Brésil a reçu de la Grande-Bretagne des crédits s'élevant à 150 millions de dollars—Rio de Janeiro.

La société Downtowner Corp. of Memphis, Tennessee, prévoit de construire pour 8 millions de dollars, un hôtel luxueux de 400 chambres dans le centre de Dallas. La construction doit commencer dans six mois et se terminera dans deux ans environ. C'est le premier d'une série de huit nouveaux hôtels prévus par Downtowner Corp. dans les principales villes des États-Unis au cours des 12 prochains mois—Dallas.

Des experts britanniques étudient présentement les besoins de Lima en ressources hydrauliques d'ici l'an 2001. Le contrat représente 225,000 dollars des États-Unis et les fonds ont été fournis par les gouvernements britannique et péruvien dans le cadre d'un programme d'aide technique.—Lima.

Les dépenses des touristes ont quadruplé à Porto Rico depuis 1960 et il y a lieu d'accroître la capacité d'accueil de l'industrie hôtelière. On envisage présentement de construire trois hôtels comprenant 3,000 chambres, un autre de 2,000 chambres ainsi qu'une salle de congrès pouvant accueillir 6,000 personnes.—San Juan.

L'Allemagne occidentale prévoit de donner un télécentre complet au Brésil qui doit servir de laboratoire pour la télévision éducative du pays. L'équipement sera fourni par l'entremise de la *Fundacao Centro Brasileira de TV Educativa*. L'Allemagne occidentale enverra quatre techniciens pour installer l'équipement, considéré comme l'un des plus perfectionnés dans ce domaine, en Europe—Rio de Janeiro.

Fêtes légales en Amérique centrale et à Panama

Guatemala

6 janvier, l'Épiphanie
1^{er} mai, Jour du Travail
30 juin, Anniversaire de la Révolution
15 août, observée seulement dans la ville de Guatemala
15 septembre, Anniversaire de l'Indépendance
12 octobre, Commémoration de la découverte de l'Amérique
1^{er} novembre, La Toussaint
Les commerçants ne considèrent pas comme fériés le 30 juin, le 12 octobre ou le 24 décembre.

Salvador

14 avril, Jour Panaméricain
1^{er} mai, Fête du Travail
10 mai, Fête des Mères
3 août, Jour des Employés
5 et 6 août, Fête du saint patron du pays
15 septembre, Jour de l'Indépendance
12 octobre, Jour de la Race
2 novembre, Jour des Morts
5 novembre, Anniversaire de la Première déclaration de l'Indépendance
14 décembre, Anniversaire de la Révolution

Honduras

14 avril, Jour Panaméricain
1^{er} mai, Fête du Travail
15 septembre, Anniversaire de l'Indépendance
3 octobre, Fête à la mémoire de Francisco Morazan
12 octobre, Jour de Christophe Colomb
21 octobre, Jour de l'Armée

Nicaragua

1^{er} février,
1^{er} mai, Fête du Travail
27 mai, Jour de l'Armée
1^{er} août, Jour de fête locale à partir de midi
10 août, Fête locale en l'honneur de saint Domingue
14 septembre, Anniversaire de la bataille de San Jacinto
15 septembre, Jour de l'Indépendance
12 octobre, Jour de Christophe Colomb
1^{er} novembre, La Toussaint, l'après-midi est fériée
8 décembre, Fête de l'Immaculée Conception; l'après-midi est fériée

Costa Rica

19 mars, Fête de saint Joseph
11 avril, Anniversaire de la bataille de Rivas
1^{er} mai, Fête du Travail
Juin, Fête-Dieu
29 juin, Fête de saint Pierre et de saint Paul
25 juillet, Fête de Guanacaste
2 août, Fête de la Vierge des anges
15 août, Fête des Mères
15 septembre, Anniversaire de l'Indépendance
12 octobre, Jour de Christophe Colomb
8 décembre, Fête de l'Immaculée Conception

Panama

2 janvier, seuls les bureaux de l'Administration et les banques sont fermés
22 février, Anniversaire de Washington, observé dans la zone du Canal seulement
1^{er} mars, Jour de la Constitution
1^{er} mai, Fête du Travail, observée dans la République de Panama
30 mai, observé dans la zone du Canal seulement
4 juillet, observé dans la zone du Canal seulement
15 août, observé dans la ville de Panama seulement
Septembre, Fête du Travail, zone du Canal
12 octobre, Jour de Christophe Colomb
1^{er} novembre, La Toussaint, seuls les bureaux de l'Administration et les banques sont fermés
2 novembre, Jour des Morts, seuls les bureaux de l'Administration et les banques sont fermés
3 novembre, Commémoration de la rupture des liens avec la Colombie
4 novembre, Fête du Drapeau, seuls les bureaux de l'Administration et les banques sont fermés
5 novembre, observé dans la zone du Canal seulement
10 novembre, Anniversaire du premier appel à l'Indépendance
11 novembre, observé dans la zone du Canal seulement
Novembre, Jour de l'action de grâces, zone du Canal
28 novembre, Anniversaire de l'Indépendance, rupture des liens avec l'Espagne
8 décembre, Fête des Mères

Tournées des délégués commerciaux

Au Canada

Si vous désirez rencontrer les délégués commerciaux dont l'itinéraire est publié dans cette page, veuillez communiquer avec—

Le ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa

Le bureau régional du ministère de l'Industrie et du Commerce à Saint-Jean (T.-N.), Halifax, Montréal, Winnipeg, Regina, Edmonton ou Vancouver

L'Association des manufacturiers canadiens à Toronto

La Greater Windsor Industrial Commission à Windsor (Ontario)

Le ministère de l'Industrie à Fredericton (Nouveau-Brunswick)

Le Board of Trade ou la Chambre de Commerce de toutes les autres villes importantes.

Allemagne

C. D. Caldwell, secrétaire commercial adjoint, Bonn

Winnipeg: du 27 au 30 janvier

Calgary: du 31 janvier au 3 février

Vancouver: du 4 au 6 février

En service temporaire à Ottawa

On peut communiquer avec les délégués commerciaux en service temporaire à Ottawa en s'adressant au service des délégués commerciaux. Veuillez composer 992-9930 (indicatif régional 613).

M. A. Brault

Délégué commercial adjoint, Johannesburg (Afrique du Sud) du 1^{er} au 7 février.

Dans leur propre territoire

Les hommes d'affaires qui aimeraient que les délégués commerciaux entreprennent des démarches pour leur compte devraient écrire le plus tôt possible au poste en question.

Afghanistan

H. W. Guy, secrétaire commercial adjoint, Islamabad (Pakistan), sera à Kabul du 23 au 27 mars.

Bulgarie, Hongrie et Roumanie

Les délégués commerciaux en poste à Vienne (Autriche) se rendent régulièrement dans ces pays, mais il ne nous est pas toujours possible de publier leur itinéraire à l'avance. En conséquence, les hommes d'affaires qui désirent qu'un délégué commercial entreprenne des démarches pour leur compte dans ces pays de l'Europe orientale doivent écrire au plus tôt au bureau de Vienne.

Colombie

J. A. Elliott, secrétaire commercial à Bogota sera à Cartagena, Barranquilla et Santa Maria du 26 au 30 janvier.

Costa Rica

M. A. L. Lyons, secrétaire commercial adjoint sera à Costa Rica du 2 au 7 février.

Chili

J. D. Leach, secrétaire commercial adjoint, Santiago, sera à Concepcion du 23 au 27 mars.

Chypre

Un délégué de Tel-Aviv (Israël) se rend à Chypre une fois par mois, habituellement au cours de la dernière moitié du mois, et y passe trois jours.

Salvador

J. D. Tennant, secrétaire commercial adjoint sera à El Salvador du 16 au 20 mars.

Guyane

Les agents de Port of Spain (Trinité) se rendront à la Guyane aux dates indiquées ci-après:

J.-M.-C. Lavoie, secrétaire commercial adjoint, du 16 au 20 février.

D. Hobson-Garcia, agent commercial, du 16 au 20 mars.

Honduras

S. G. Tregaskes, conseiller commercial à Port of Spain (Trinité) sera au Honduras du 23 au 28 février.

Nicaragua

W. Kuhn, agent commercial sera au Nicaragua du 26 au 31 janvier.

Pakistan

Les agents du bureau d'Islamabad se rendront dans les villes ci-après aux dates indiquées:

Lahore—J. E. G. Gibson, secrétaire commercial, du 2 au 4 mars.

Dacca—H. W. Guy, secrétaire commercial adjoint, du 9 au 13 mars.

T'ai-wan

D. S. Baker, consul et délégué commercial adjoint, Manille (Philippines) sera à T'ai-wan du 22 février au 8 mars.

Trinité

Les agents du bureau de Port of Spain (Trinité) se rendront dans le nord et le sud de la Trinité aux dates indiquées:

Nord de la Trinité

J. A. Ahow, agent commercial, le 24 février.

Sud de la Trinité

J. A. Ahow, agent commercial, le 25 mars.

Cours du change étranger

Les cotes nominales qui suivent peuvent être utiles aux exportateurs pour vérifier les prix, mais ces derniers devraient consulter leur banque avant de prendre un engagement définitif. Lorsqu'il y a plus d'un cours, on choisit celui qui s'applique au produit faisant l'objet de la transaction. On peut obtenir des renseignements en ce sens au sujet de n'importe quel produit en s'adressant à la Direction générale des relations avec les régions,

ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

Les taux représentent le cours moyen du marché, sauf s'il est indiqué qu'il s'agit des taux d'achat et de vente. Le taux d'achat correspond au cours adopté par les banques à l'achat de change aux exportateurs, le taux de vente, à celui qu'elles adoptent à la vente de change aux importateurs.

Les cours qui servent à des fins autres que le commerce des marchandises ne figurent pas au tableau.

Pour convertir les cours de la première colonne en dollars des É.-U., multipliez par .92.

Pour la deuxième colonne, divisez par .92.

Pays et devise	Valeur		Pays et devise	Valeur	
	de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 30 décembre	du dollar canadien en unités de change étranger		de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 30 décembre	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud Rand	1.502	.66	Costa Rica Colon	.1620	6.17
Algérie Dinar	.1931	5.17	Cuba¹ Peso cubain		
Allemagne Deutsche Mark	.2909	3.43	Danemark Couronne danoise	.1434	6.98
Antilles néerlandaises Florin	.5694	1.75	Dominicaine, Rép. Peso dominicain	1.078	.93
Arabie Saoudite Rial	.2066	4.84	Équateur Sucre (officiel) (libre)	.0599 .0536	16.72 18.65
Argentine Peso argentin (libre)	.0030	333.33	Espagne et dépendances Peseta	.0155	64.93
Australie Dollar australien	1.204	.8340	États-Unis Dollar	1.073	.92
Autriche Schilling	.0415	24.03	Fidji Livre	1.232	.81
Bahamas Dollar	1.054	.94	Finlande Mark finlandais	.2557	3.91
Belgique et Luxembourg Franc belge	.0216	46.72	France, Monaco, etc.² Franc	.1931	5.17
Bermudes Livre	2.572	.39	Ghana Nouveau Cédi	1.056	.94
Birmanie Kyat	.2255	4.43	Grande-Bretagne Livre sterling	2.572	.38
Bolivie Peso bolivien	.0906	11.06	Grèce Drachme	.0359	27.93
Brésil Cruzeiro (officiel et libre)	.2474	4.04	Guatemala Quetzal	1.073	.93
Ceylan Roupie cinghalaise	.1804	5.54	Guyane Dollar	.5395	1.85
Chili Escudo chilien (taux bancaire) (libre)	.1076 .0932	9.29 10.72	Haïti Gourde	.2148	4.65
Chine, Rép. pop. de Nouveau dollar de T'ai-wan (officiel)	.027	37.04	Honduras Lempira	.5369	1.86
Colombie Peso (fixe)	.062	15.87	Honduras britannique Dollar	.5369	1.86
Congo (Kinshasa) Zaire	2.154	.4651	Hong Kong Dollar de Hong Kong	.1772	5.64

Pays et devise	Valeur		Pays et devise	Valeur	
	de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 30 décembre	du dollar canadien en unités de change étranger		de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 30 décembre	du dollar canadien en unités de change étranger
Hongrie			Paraguay		
Forint (officiel)	.0921	10.85	Guarani (libre)	.0086	116.28
Îles françaises du Pacifique³			Pays-Bas		
Franc	.0107	93.44	Florin	.2959	3.37
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1425	7.01	Sol (libre)	.0248	40.65
Indonésie⁴			Philippines		
Rupiah			Peso (libre)	.2741	3.63
Iran			Pologne		
Rial	.0142	70.42	Zloty (taux de base fixe)	.2700	3.71
Iraq			Portugal et colonies⁵		
Dinar irakien	3.006	.33	Escudo	.0375	26.66
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.577	.38	Livre (officiel)	2.468	.40
Islande			Républiques franco-africaines⁶		
Couronne islandaise (officiel)	.0122	81.96	Franc	.0039	256.40
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.3068	3.25	Colón	.4295	2.32
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0017	588.23	Leone	1.502	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.286	.77	Dollar	.3506	2.85
Japon			Suède		
Yen	.0030	333.33	Couronne suédoise	.2083	4.80
Kenya			Suisse		
Shilling	.1526	6.55	Franc suisse	.2481	4.01
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3329	3.00	Livre syrienne (libre)	.2819	3.55
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3508	2.85	Couronne tchécoslovaque	.1491	6.70
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2218	4.50	Baht (libre)	.0523	19.15
Mexique			Trinité-et-Tobago⁷		
Peso mexicain	.0859	11.64	Dollar	.5392	1.85
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1534	6.51	Dinar tunisien	2.044	.48
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	3.017	.33	Lira turque	.1199	8.35
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1502	6.65	Peso uruguayen (libre)	.0043	232.56
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.204	.82	Bolivar (officiel et libre)	.2389	4.18
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2255	4.43	Dinar (officiel)	.0863	11.61
Panama					
Balboa	1.073	.93			

1. A l'heure actuelle, on n'échange pas les pesos cubains dans les banques du Canada et des É.-U.

2. Le franc est également utilisé en Guyane française, à la Guadeloupe et à la Martinique.

3. Nouvelle-Calédonie, Nouvelles-Hébrides, Polynésie française.

4. En raison de la complexité du cours du change en Indonésie, on ne peut donner un taux précis pour la rupiah.

5. Le même taux s'applique à peu de chose près dans les territoires portugais d'Afrique.

6. Congo (Brazzaville), Côte-d'Ivoire, Dahomey, Gabon, Haute-Volta, Niger,

République Centrafricaine, République islamique de Mauritanie, Sénégal, Tchad, Cameroun, Togo et Madagascar. Aussi les îles de la Réunion, Comores, et Saint-Pierre-et-Miquelon.

7. Cette monnaie a également cours à la Barbade et dans les îles du Vent et Sous-le-Vent.

Prêts internationaux

L'Argentine dépensera plus de 247 millions de dollars au cours de 1970-1972 aux fins d'expansion des réseaux de transmission et de distribution qui desservent le Grand Buenos Aires. Cette région, comprend la capitale fédérale et 31 municipalités et renferme environ le tiers de la population argentine et les deux tiers de ses industries. *Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires S.A. (SEGBA)*, la plus importante des deux entreprises de service public dans la région, a obtenu un prêt de la Banque mondiale équivalant à 60 millions de dollars. Les points saillants sont la construction d'une boucle de transmission de 75 milles autour de Buenos Aires pour relier les lignes de transmission venant d'El Chocón et d'Atucha ainsi que l'extension et le renforcement du réseau de distribution du Grand Buenos Aires. Grâce à ce projet, la SEGBA, jusqu'ici une entreprise fournissant surtout de l'énergie autoproduite, pourra distribuer de grandes quantités d'énergie produites par d'autres sociétés à l'extérieur de la zone métropolitaine. En 1973, la centrale hydro-électrique d'El Chocón, à 700 milles au sud-ouest de Buenos Aires, dont la capacité ultime sera de 1,200 megawatts, et une nouvelle centrale nucléaire de 313 megawatts à Atucha seront reliées au réseau de Buenos Aires.

L'irrigation de 73,000 acres de terres agricoles et la construction de deux barrages de détournement au Mexique seront appuyées par deux prêts de la Banque interaméricaine de développement s'élevant à 17.9 millions de dollars à Nacional Financiero S.A., organisme du gouvernement mexicain chargé de négocier les crédits extérieurs. Le gouvernement mexicain fournira 50 p. 100 du total estimatif des frais: de 35.8 millions de dollars. Ce projet de 73,000 acres, situé dans le bassin du fleuve Armeria, dans l'État de Colima, sur la côte du Pacifique, avantagera quelque 2,340 agriculteurs. La construction du barrage de Las Piedras dans l'État de Jalisco maîtrisera et mettra en réserve les eaux de la rivière Tuxcacuesco, un des grands affluents de l'Armeria. Le barrage de détournement à Jala affectera ces eaux à l'irrigation des terres qui bordent

l'Armeria. Une somme de 5.11 millions de dollars servira à payer les biens et services d'origine extérieure. Les entreprises canadiennes pourront soumissionner.

Le Kenya poursuit son programme à longue échéance pour l'expansion et la réfection des routes, qui apportera de grands bénéfices à l'agriculture et au tourisme. Un prêt de la Banque mondiale: 23.5 millions de dollars, aidera au financement du projet évalué à 36.3 millions de dollars. Le programme comprend la reconstruction de 288 milles de routes d'accès et de 85 milles d'artères principales. Les routes d'accès, surtout dans la région fertile entre Nairobi, le mont Kenya et le lac Victoria, s'affirmeront importantes pour l'exécution des projets d'expansion agricole tandis que les artères principales relieront les grands centres de production et de commerce. En outre, 268 milles de routes seront construites dans le district où l'on cultive le sucre; 366 milles de voies d'accès aux fermes dans les régions peuplées seront améliorées. Des services de consultation technique et une étude en vue de raffermir l'organisation du ministère des Travaux font également partie de ce secteur du programme. Les nouvelles routes pour l'exploitation de la canne à sucre à l'est de Kisumu ajouteront 18,700 acres à la superficie déjà consacrée au sucre et permettront aux trois raffineries actuelles d'atteindre leur capacité projetée de 6,000 tonnes de canne par jour pour répondre à la consommation intérieure. On adjudgera des contrats par appel d'offres international accessible aux entreprises canadiennes.

La République fédérale du Cameroun se prépare à exécuter un projet en vue d'augmenter son effectif de professeurs compétents pour les sujets agricoles et industriels avec l'aide d'un crédit de 10.5 millions de dollars consenti par l'Association internationale de développement. On adjudgera les contrats à la suite d'appels d'offres accessibles aux sociétés canadiennes. Le gouvernement du Cameroun projette de construire ou d'agrandir et d'équiper quatre écoles normales, 15 écoles secondaires générales, une école supérieure d'agriculture, deux écoles

techniques et deux autres écoles. Ces 24 institutions recevront 7,140 étudiants, une augmentation de 5,500. Un bureau spécial établi au sein du ministère de l'Éducation contrôlera la mise en œuvre du projet. Des experts-conseils fourniront les services d'architecture, de génie et de surintendance. Les travaux, qui coûteront l'équivalent de 14 millions de dollars, doivent finir au milieu de 1973.

Le Brésil construit une centrale hydro-électrique de 220,000 kilowatts sur le fleuve Passo Fundo, à 190 milles au nord-ouest de Porto Alegre, capitale de Rio Grande do Sul, à l'extrémité sud du Brésil. Cette réalisation figure au programme d'expansion de la capacité productrice d'énergie électrique au Brésil à 11.2 millions de kilowatts en 1970. Le projet de 62.58 millions de dollars sera financé en partie par un prêt de 21.3 millions de dollars de la Banque inter-américaine de développement à *Centrais Elétricas Brasileiras S.A. (ELETROBRAS)*, et sera exécuté par *Centrais Elétricas do Sul do Brasil S.A. (ELETROSUL)*. Ce prêt permet de recourir aux fournisseurs canadiens.

Le projet comprend la construction d'un barrage de 1,860 pieds en longueur et de 122 pieds en hauteur pour créer un réservoir de 60 milles carrés, une prise d'eau, un tunnel de 3.6 milles, un réservoir-tampon, une station génératrice et une sous-station élévatrice. Un poste de transformation sera construit à Porto Alegre aux fins d'interconnexion avec le réseau de distribution locale et un autre sera aménagé à Farroupilha, à 62 milles de Porto Alegre.

Une récente étude d'ELETROBRAS indique que d'ici 1975, le Brésil devra porter sa capacité génératrice à 17.6 millions de kilowatts. La production actuelle d'énergie électrique au Rio Grande do Sul est 430,000, et il faut doubler ce chiffre d'ici 1975 si l'on veut répondre aux besoins. Le projet de Passo Fundo commencera à fournir de l'énergie en 1972.

Admirez maintenant- achetez plus tard



Les cinq hommes ci-dessus, qui assistent à une démonstration, ont deux choses en commun: ils sont tous distributeurs d'amiante et de produits d'amiante outre-mer et tous suivent un cours de deux semaines sur le contrôle de la qualité chez *Carey-Canadian Mines Ltd.*, à East Broughton (Québec). A gauche M. R. J. Merrill, président de *Carey-Canadian Mines*, explique à ses collègues le maniement d'un dispositif de recherche pour mesurer le poids de l'eau et des autres matériaux que perd la fibre d'amiante chrysotile quand elle est exposée à des températures allant jusqu'à 1,000° C. Ces collègues sont de gauche à droite: M. D. C. Bennett, de Londres (Angleterre); M. K. V. Robinson, de Victoria (Australie); M. George Messman de Copenhague (Danemark); M. A. Marukawa de Tokyo (Japon); M. Jaime Klapp de Mexico (Mexique).

Le cours a été organisé en collaboration avec le ministère de l'Industrie et du Commerce, dans le cadre de son programme visant à amener au Canada du personnel technique étranger pour le former et favoriser ainsi les occasions de vendre et d'améliorer le service après-vente. Les cinq hommes ci-dessus, qui sont tous en mesure d'orienter les ventes d'amiante ont, au cours de ces deux semaines, étudié les dernières méthodes de production de la fibre chrysotile et les techniques les plus avancées du contrôle de la qualité, de l'expédition et de l'extraction du minerai. Le cours consacrait une journée entière à la visite d'une mine souterraine. Le Ministère et la société minière se sont partagé les frais du cours: le Ministère a payé les frais de voyage et la société minière, les autres frais.

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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

*La pêche aux requins dans le golfe de
Fonseca (Salvador) est une épreuve
d'endurance et d'adresse.*

