

commerce extérieur

Utilisez toute la capacité de
votre usine

Les marchés de la CEE

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada



Octobre/1970



Dans ce numéro

La plupart des textes de ce numéro traitent des pays de la Communauté économique européenne et donnent aux hommes d'affaires canadiens un tableau détaillé des possibilités qui s'offrent à eux dans cette partie de l'Europe occidentale. A la lecture des activités de la CEE au cours des deux dernières années, il est clair que le Canada n'a pas, pour une raison ou une autre, réussi à s'implanter de façon satisfaisante sur ce vaste marché et qu'il n'a pas participé assez activement à la rapide croissance économique de ces pays.

En effet, la participation canadienne à ce marché dynamique n'est pas frappante. En 1969 nos exportations vers la communauté ont représenté 836 millions de dollars, soit 11.9 p. 100 de plus que l'année précédente. Lorsqu'on le considère seul, cet accroissement de pourcentage peut paraître

satisfaisant, mais il l'est moins lorsque l'on se rappelle que les importations globales de la CEE ont augmenté de 17 p. 100 pendant cette année-là et que celles en provenance des États-Unis se sont élevées de 14 p. 100.

En prenant connaissance de l'activité économique des divers pays de la CEE, les hommes d'affaires canadiens seront plus en mesure d'y trouver de nouveaux débouchés et de s'implanter plus fermement sur ce vaste marché, tout en ayant recours aux précieux services que peuvent leur rendre les délégués commerciaux du Canada dans ces divers pays.

Les textes qui débute en page 2 donnent des précisions au sujet de ce marché de 40 milliards de dollars.

Notre photo de page couverture fait voir un merveilleux dispositif d'inven-

tion canadienne qui permet de loger confortablement les équipes d'hommes affectées à l'exploitation des ressources pétrolifères au fond des mers. C'est un produit de la Lockheed Offshore Petroleum Services Ltd., de New Westminster, C.-B., qui s'est prévalu de l'appui financier offert par le ministère de l'Industrie et du Commerce, en vertu de son Programme d'aide à l'avancement de la technologie (PAIT). C'est un nouvel exemple du fruit de la collaboration que l'on veut voir exister entre l'industrie et le gouvernement.

Le consul et délégué commercial canadien à New York, William G. Roberts, traite également d'autres occasions de collaboration dans un article qui débute en page 33 et qui se rapporte au procédé d'exploitation pétrolière de la société Lockheed.



John H. Suggitt, secrétaire commercial du Canada à Tel-Aviv, Israël, est décédé le 26 septembre à Royan, en France, des suites de graves blessures subies lorsqu'il a été heurté par une automobile.

M. Suggitt suivait des cours de formation en langue française à Royan et a été heurté en traversant la rue en compagnie d'un autre étudiant, un ingénieur allemand. Son compagnon a été grièvement blessé.

Il était à l'emploi du Service extérieur du ministère de l'Industrie et du Commerce depuis 1961, année au cours de

laquelle il obtint un grade de l'Université de la Saskatchewan. Il a rempli les fonctions de secrétaire commercial adjoint à New Delhi, Inde, de 1962 à 1964 alors qu'il fut nommé vice-consul et délégué commercial adjoint à Los Angeles. Il a été promu au rang de consul et délégué commercial adjoint à Los Angeles en 1965 et fut muté à Tel-Aviv en août 1968.

Né à Saskatoon le 2 avril 1931, M. Suggitt laisse son épouse, née Jean Carli, de Moose Jaw; deux fils, Cameron John Hardy et James Christopher Thomas; sa mère et un frère, tous deux de Regina.

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

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

Prière d'adresser toute la correspon-
dance à: l'Éditeur, «Commerce exté-
rieur», Tour «B», Place de Ville, 112,
rue Kent, Ottawa, Canada.

O. Mary Hill, rédactrice

Vol. 121 N° 10

Octobre 1970

Articles

CEE	2
Les Pays-Bas: Une économie en vive expansion	4
L'UEBL: L'un des grands du commerce mondial	7
Le Luxembourg: Un petit pays stable	10
La CEE nuit aux exportations canadiennes vers l'Italie	14
La France à la recherche de produits électroniques	16
L'Allemagne achète davantage au Canada	19
CEE: Débouchés inexploités par le Canada	23
CEE: Une politique commune	25
La CEE veut améliorer son agriculture	29
Utilisez toute la capacité de votre usine	33
La recherche ouvre un marché	40

Rubriques

Tournées des délégués commerciaux	28
Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	32
On demande: Des manufacturiers	36
Cours du change étranger	38

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.



G. F. MINTENKO

Conseiller à la Mission canadienne
auprès de la CEE à Bruxelles

Au cours de l'année 1969, l'activité économique des pays de la Communauté économique européenne a continué de croître à un taux important. Le Produit brut de la Communauté (PBC) s'est accru de 7.5 p. 100, par rapport au niveau de 1968 qui était de 380.6 milliards de dollars des É.-U. En 1970, le taux de croissance se ralentit quelque peu, reflétant un marché relativement serré et les mesures prises par les gouvernements membres pour enrayer la tendance inflationniste. Cependant, le PBC devrait s'accroître en termes réels d'environ 5.5 p. 100 au cours de l'année. Cette croissance viendra s'ajouter à celle de 85 p. 100 qu'a connu le PBC pendant la période 1957-1969; à titre de comparaison rappelons que pendant cette période la croissance aux États-Unis a été de 63 p. 100 et de 41 p. 100 en Grande-Bretagne.

Le commerce extérieur a été un facteur clé de la croissance de la Communauté. En 1969, les exportations de la CEE vers tous les pays extérieurs se sont élevées de 11 p. 100 et les importations de 17 p. 100. On prévoit que les importations enregistreront une hausse identique en 1970. L'accroissement des exportations sera vraisemblablement plus faible et il en résultera probablement un déficit inhabituel de la balance commerciale de la Communauté en 1970. (En 1969, importations et exportations se sont équilibrées à un niveau de 39.2 milliards de dollars des É.-U.)

L'augmentation des prix est un sujet de préoccupation tant au niveau de la Communauté qu'à celui des gouvernements des pays membres. Considérant le PBC, les prix ont augmenté de 1.9 p. 100 en 1969 et les experts de la Commission européenne s'attendent à un autre accroissement de 5.8 p. 100 en 1970. La pénurie de main-d'œuvre et un certain nombre d'importantes augmentations de salaire ont provoqué l'élévation régulière des coûts unitaires et il est probable que cette tendance se prolongera jusqu'à la fin de 1970.

Il peut être intéressant d'étudier de plus près les importations de la Communauté. En 1969, des achats d'une valeur de 39.2 milliards de dollars ont fait de la Communauté le premier importateur du monde. Bien que la Communauté ait d'étroites relations commerciales avec des pays moins développés, en particulier ceux de l'Afrique, 56.7 p. 100 de ses importations en 1969 provenaient de pays industrialisés du Monde libre. D'autres chiffres montrent que le gros des importations se compose de produits finis. Alors que l'accroissement global des achats à l'extérieur de la Communauté a été de 17 p. 100 en 1969, la hausse des achats des machines et du matériel de transport, des produits chimiques et des autres produits manufacturés a été respectivement de 22, 20 et 28 p. 100.

La participation canadienne à ce marché dynamique n'est pas frappante. En 1969, nos exportations vers la Communauté ont représenté 836 millions de dollars soit 11.9 p. 100 de plus qu'en 1968. Lorsqu'on le considère seul, cet accroissement de pourcentage est satisfaisant, mais il l'est moins lorsque l'on se rappelle que les importations globales de la CEE ont augmenté de 17 p. 100 pendant cette année-là et que celles provenant des États-Unis se sont accrues de 14 p. 100. Au cours des années 60, les exportations canadiennes vers les six pays du Marché commun ont cru à un taux annuel moyen de 7.5 p. 100, alors que nos importations en provenance de ces pays se sont accrues à un taux annuel de 11.6 p. 100.

En examinant la composition des exportations canadiennes de 1968 et 1969, on constate que l'augmentation a surtout porté sur les articles que notre pays exporte traditionnellement à savoir des produits industriels, des matières

Le silo à grains GEM du port Botlek de Rotterdam (page opposée) peut contenir 60,000 tonnes. On voit ici le transbordement du grain dans des péniches.

premières et des denrées alimentaires (graine de lin, bois de sciage, aluminium, cuivre, minerai de zinc, minerai de molybdène, fonte en gueuses, amiante, ferraille, pâte à papier, minerai de fer). D'autre part, l'élément le plus dynamique des importations de la Communauté est, ainsi que nous l'avons déjà dit, le secteur des produits manufacturés que le Bureau fédéral de la statistique décrit comme des produits finis non comestibles. En ce domaine, les exportations du Canada en 1969 n'ont représenté que 86 millions de dollars, soit 10 p. 100 du total de nos exportations vers les Six.

Au cours des récentes années, il y a eu une formidable augmentation des exportations de produits manufacturés canadiens aux États-Unis. Pourquoi donc trouve-t-on si peu de produits de technologie poussée et d'une grande qualité parmi les produits que le Canada exporte vers la CEE? On peut avancer un certain nombre d'explications possibles mais il semble ici que la plus vraisemblable est tout simplement la suivante: les producteurs et les exportateurs canadiens ne prennent pas au sérieux, autant qu'ils le devraient, la possibilité et la rentabilité de ses échanges avec l'Europe de l'Ouest. Des chiffres que nous avons déjà cités, il ressort clairement que la CEE est une région à revenu élevé, qui se développe rapidement. En tant que puissance industrielle, la Communauté vient immédiatement après les États-Unis et elle vient en tête de liste dans le commerce mondial. Elle est loin d'être autarcique ou d'aspirer à l'être pour les produits manufacturés comme en témoignent ses importations importantes de pays tels que la Suisse ou la Suède ainsi que de grandes puissances industrielles telles que les États-Unis et la Grande-Bretagne.

Dans ce numéro, d'autres articles donneront aux hommes d'affaires canadiens un tableau plus détaillé des possibilités qui s'offrent à eux dans cette partie de l'Europe occidentale. Souhaitons que ces occasions soient exploitées et que, d'ici quelques années, les chiffres montrent une participation plus active du Canada à la rapide croissance économique de la CEE.



Les Pays-Bas: Une économie en vive expansion

D. H. CHENEY, Conseiller commercial à la Haye

Une croissance continue dans presque tous les secteurs a caractérisé en 1969 l'expansion économique des Pays-Bas. La production, la productivité, l'investissement et la consommation privée ont augmenté et le commerce extérieur a atteint un niveau record, les exportations stimulant la production. Les importations en provenance du Canada ont atteint pour la première fois 185 millions de dollars, et de brillantes perspectives s'offrent aux ventes et à l'investissement canadiens. A l'instar de nombreux autres pays, la CEE doit se préoccuper de l'inflation et des pénuries régionales de main-d'œuvre.

Le produit national brut s'est accru de 5 p. 100 en volume et de 12.5 p. 100 en valeur, pour atteindre le niveau de 28 milliards des É.-U. La production industrielle a augmenté de 12 p. 100 et la production par employé de 11 p. 100. Les accroissements de production les plus importants sont apparus dans le raffinage du pétrole (31 p. 100), l'exploitation minière (28 p. 100), les services (20 p. 100), les produits chimiques (17 p. 100), la métallurgie (12 p. 100), le papier (10 p. 100) et les textiles (5.5 p. 100). La fermeture graduelle des houillères et l'épuisement progressif des champs pétrolifères expliquent le déclin de la production dans ces industries. Le tableau 1 donne les chiffres de production d'un certain nombre de produits essentiels.

Construction—Dans l'ensemble, l'industrie de la construction a connu une bonne année, bien que la construction de logements soit assez décevante. La valeur globale des constructions neuves s'est élevée de 6 p. 100 par rapport à 1968, pour atteindre 8.5 milliards de florins (2.5 milliards de dollars). On a terminé 123,117 nouvelles habitations, soit un accroissement de 0.3 p. 100, alors qu'on en a commencé 121,228 soit 2.2 p. 100 de moins. La valeur de nouveaux bâtiments industriels a représenté 1.8 milliard de florins (531 millions de dollars). La construction

de route et les travaux de génie hydraulique ont compté pour 2.7 milliards de florins (787 millions de dollars).

L'industrie chimique des Pays-Bas connaît une expansion extraordinaire. On a terminé 38 nouvelles réalisations l'année dernière qui représentaient un investissement total de 1.7 milliard de florins (501 millions de dollars) et actuellement 88 projets sont en cours d'exécution et représentent un investissement de 3.9 milliards de florins (1.15 milliard de dollars).

Transport et transbordement—Le total des transbordements de marchandises dans les ports néerlandais a augmenté de 13 p. 100 et le volume des expéditions internationales par les voies maritimes intérieures s'est élevé de 4.5 p. 100. Le transport routier international a fait un bond de 15 p. 100. Les chemins de fer hollandais ont bénéficié d'un accroissement de 3.8 p. 100 du fret et de 2.5 p. 100 du trafic des voyageurs. Le volume de pétrole brut transporté par oléoduc depuis Rotterdam jusqu'en Allemagne occidentale a enregistré une hausse de 22 p. 100 en atteignant 21.1 millions de tonnes.

A l'aéroport d'Amsterdam, le nombre d'arrivées et de départs de passagers a atteint le chiffre record de 4.4 millions, soit un accroissement de 20 p. 100. Le fret aérien a fait un bond de 31 p. 100 et a atteint 352 millions de livres. 349,000 nouvelles voitures sont apparues cette année sur les routes; le parc automobile est de 2.4 millions soit une voiture par 5.4 habitants. Les ports de Rotterdam et Amsterdam ont reçu 39,987 navires océaniques au cours de cette année. Les transbordements de marchandises à Rotterdam, le plus grand port du monde, se sont élevés de 12.5 p. 100 à 176.5 millions de tonnes. Amsterdam a traité 20.1 millions de tonnes, soit 12 p. 100 de plus.

Revenu national et dépense nationale—La population hollandaise (13 millions

d'habitants) a réagi à l'élévation de son niveau de vie en consommant 2.5 p. 100 de plus per capita et 3.5 p. 100 de plus en volume, qu'en 1968. La valeur des comptes d'épargne a augmenté de 11 p. 100 et le rapport de l'épargne au revenu national a été de 22 p. 100; il était de 21.5 p. 100 l'année précédente. Les nouvelles polices d'assurance se sont accrues de 5 p. 100.

Au cours des neuf premiers mois, les entreprises privées ont augmenté leurs investissements bruts en immobilisa-

TABLEAU I

PRODUCTION DES PAYS-BAS EN 1969

Produits	Volume (millions)	Variation en pourcentage
Charbon	5.5 tonnes	- 18
Pétrole brut	2.0 tonnes	- 6
Gaz naturel	21,800 pieds cubes	+50
Sel	2.7 tonnes	+14
Acier	4.7 tonnes	+27.0
Fonte en gueuse	3.5 tonnes	+25.0
Énergie électrique*	37,100 kWh	+10.5
Céréales	1.62 tonnes	- 2.3
Pommes de terre (de table et d'usage industriel)	4.7 tonnes	- 6.7
Betterave sucrière et fourragère	5.8 tonnes	- 3.8
Lait	7.9 tonnes	+ 2.0
Fromage	269.7 kg (593 liv.)	+ 8.2
Lait condensé	499 kg (1,098 liv.)	+ 4.6
Beurre	112.2 kg (247 liv.)	- 4.9
Lait en poudre	141.5 kg (311 liv.)	- 3.7
Légumes	1.3 tonnes	+ 1.3
Fruits	.455 tonnes	-15.0
Produits de la pêche	.272 tonnes	- 2.0

*316 millions kWh produits par centrales nucléaires

tions de 8.5 p. 100 par rapport au niveau atteint pendant la même période de 1968. L'investissement public s'est élevé de 10 p. 100.

Marché financier et marché monétaire—La banque centrale a continué sa politique de restriction du crédit pour contrecarrer les tendances inflationnistes de l'économie. Le gouvernement a diminué puis supprimé les remises d'impôt pour investissements nouveaux. La rareté des capitaux et la forte demande internationale dont ils ont fait l'objet ont maintenu les taux d'intérêt à des niveaux records. Au mois de septembre l'afflux de capitaux de spéculation lié à la réévaluation de la monnaie allemande n'a pas duré longtemps et au mois de novembre le taux d'escompte de la banque centrale était de 9 p. 100.

Le taux d'intérêt des nouveaux prêts du gouvernement s'est élevé à 8 p. 100. Le taux des prêts au jour le jour a été en moyenne de 5.98 p. 100 alors qu'il n'était que de 4.05 p. 100 en 1968. La banque centrale des Pays-Bas a augmenté trois fois ses taux d'intérêt au cours d'une période de 8 mois, de 5 à 6 p. 100. Le volume de la monnaie en circulation (liquidités et chèques) est passé de 21.5 milliards de florins (6.3 milliards de dollars) à 23.3 milliards de florins (\$6.9 milliards).

Salaires, prix et emplois—Au cours des années précédentes, les Pays-Bas ont vécu une phase de transition; ils sont passés d'une politique de régie des salaires à une politique salariale plus libérale. A la fin de cette année, le gouvernement a fait adopter une nouvelle loi sur la fixation des salaires, basée sur la responsabilité des parties contractantes, en vertu de laquelle il conserve seulement le pouvoir d'intervenir dans des circonstances exceptionnelles. Dans l'industrie, les coûts salariaux par travailleur, (y compris les charges sociales) se sont accrus de 10.5 p. 100. Mais, l'élévation moyenne de la productivité par travailleur n'a été que de 4.5 p. 100, ce qui représente une détérioration considérable par rapport à l'année précédente.

L'indice des prix à la consommation a fait un bond de 7.5 p. 100, en comparaison de 3.7 p. 100 en 1968. Cette hausse est due aux prix plus élevés des importations, au passage d'une taxe sur le chiffre d'affaires à une taxe sur la

TABEAU II

EXPORTATIONS DE CERTAINS PRODUITS DU CANADA VERS LES PAYS-BAS

	en milliers de dollars			en milliers de dollars	
	1968	1969		1968	1969
Aliments, provendes, boissons et tabacs			Spécialités chimiques industrielles et explosifs	1,915.6	1,975.9
Saumon, frais et congelé	617.8	757.7	Coke	—	496.0
Saumon, en conserve	982.4	433.4	Fonte en gueuse	—	1,720.3
Coquillages, frais, congelés et en conserve	126.9	342.0	Acier (produits primaires)	919.6	122.6
Rye	205.0	534.6	Métaux non ferreux et alliages	11,931.1	11,958.9
Blé	39,286.6	29,624.6	Produits finis, non comestibles		
Pommes fraîches	—	347.5	Moteurs, turbines et pièces	752.6	202.1
Tabac séché à l'air chaud	229.1	400.7	Scies à chaîne et pièces	359.5	871.8
Graines de lin	5,291.5	10,702.3	Machines pour l'industrie laitière et pièces	—	243.1
Graines de moutarde	1,000.1	1,371.5	Automobiles, camions, pièces et accessoires	604.4	1,011.9
Graines de colza	640.8	2,541.7	Avions, moteurs, pièces et matériel de manutention	8,882.7	14,831.5
Peaux (sauf fourrures)	2,485.9	2,489.4	Matériel de radar et dispositifs	1,082.6	276.8
Whisky	140.9	140.3	Instruments et appareils de navigation	885.8	599.9
Matières brutes, non comestibles			Matériel médical, de laboratoire, optique, de mesure et d'essai	506.5	749.2
Bois de pâte	2,633.2	2,349.9	Outils à main y compris ceux mûs par moteur	257.1	425.5
Minerais de fer	13,090.3	23,203.3	Machines de bureau et pièces	111.6	643.1
Déchets métalliques	3,168.1	2,170.5	Articles de sport, jeux et jouets	32.2	93.9
Minerais et concentrés (sauf fer)	14,178.6	7,346.8	Vêtements de toutes sortes	359.4	377.4
Amiante	4,581.1	4,265.3	Produits médicaux et pharmaceutiques, chirurgicaux, fournitures médicales et dentaires et lentilles ophtalmiques	190.5	417.8
Soufre	—	2,670.2	Matériel photographique et fournitures	288.5	281.6
Minéraux non métalliques	1,678.3	1,163.9	Armes et fournitures militaires	1,556.6	2,039.8
Matières ouvrées, non comestibles			Tous autres produits	5,678.0	4,497.0
Bois de construction et de parquet	4,779.1	4,501.1	Total des exportations	178,900.4	185,000.0
Bois de placage et contreplaqué	3,944.0	3,558.4			
Pâte de bois	21,876.0	18,070.9			
Papier journal	774.6	1,283.9			
Autres papiers et produits du papier	809.3	1,396.7			
Filés et tissus de textiles	1,054.1	952.3			
Suif	1,740.6	1,568.3			
Huiles de poissons, d'animaux marins et huiles essentielles	171.5	665.0			
Produits chimiques industriels (oxydes minéraux, sels, etc)	4,332.5	3,561.1			
Engrais et matières à engrais	10,876.6	9,570.5			
Composés plastiques, résines, matériaux laminés, formes primaires	1,891.6	3,220.1			

Remarque: \$1 = 3.38 florins

valeur ajoutée, à l'augmentation des salaires et à des taux d'intérêt extraordinairement élevés.

De graves pénuries de main-d'œuvre sont apparues dans la région occidentale du pays qui est fortement peuplée et hautement industrialisée. Cela va augmenter la pression sur les taux de salaires et poser des problèmes à un nouvel essor industriel. A la fin de 1969, le taux de chômage était descendu à 1.9 p. 100 de la population masculine active par rapport aux 2.1 p. 100 de la fin de 1968.

Fusions et investissements étrangers—La tendance à la concentration de l'industrie et du commerce s'est prolongée et accentuée. On a compté plus de 300 fusions, absorptions et accords de coopération de sociétés dont plusieurs à l'échelle internationale. A la fin de l'année, 608 filiales de groupes industriels étrangers avaient été établies aux Pays-Bas depuis 1945. 328 d'entre elles participent et coopèrent avec des entreprises hollandaises. La plupart d'entre elles (367) proviennent des États-Unis.

Commerce extérieur—En 1969, le commerce extérieur néerlandais s'est accru de 19 p. 100 pour atteindre une valeur globale de 75.9 milliards de florins (22.4 milliards de dollars). Les importations ont augmenté de 18 p. 100 (39.8 milliards de florins ou 11.7 milliards de dollars) et les exportations de 19 p. 100 (36.1 milliards de florins ou 10.7 milliards de dollars). Parmi les exportations fortement en croissance on trouve le gaz naturel (75 p. 100), le pétrole brut et les produits du pétrole (28.6 p. 100), le fer et l'acier (31.6 p. 100), les machines et le matériel, y compris ceux du secteur électrique (19.6 p. 100), les produits métalliques (24 p. 100), le matériel de transport (31 p. 100) les filés de tissus et les textiles finis (22 p. 100).

Les échanges avec les autres membres de la CEE ont continué leur spectaculaire ascension représentant 56.7 p. 100 des importations hollandaises et 60.1 p. 100 des exportations. Grâce à la dévaluation du franc, les importations en provenance de France ont fait un bond de 41 p. 100. Les achats à la Grande-Bretagne se sont élevés de 23 p. 100 et ceux en Allemagne de l'Ouest de 20 p. 100. Les importations provenant des États-Unis ont augmenté de 5 p. 100 pour atteindre 1.07 milliard de

dollars des É.-U. Les achats au Bénélux se sont accrus de 4 p. 100.

La balance des comptes courants a présenté un déficit de 68 millions de florins (20 millions de dollars) alors qu'il y avait un excédent de 255 millions de florins (75.2 millions de dollars) en 1968. Cependant, ce déficit de 1969 a été presque complètement comblé par des excédents de la balance des services et des comptes de capitaux.

Importations en provenance du Canada.—Selon les statistiques canadiennes, les importations hollandaises du Canada ont gagné un peu plus de 3 p. 100 pour atteindre une valeur de 185 millions de dollars (179 millions de dollars en 1968) faisant ainsi des Pays-Bas notre cinquième marché d'exportation après les États-Unis, la Grande-Bretagne, le Japon et l'Allemagne de l'Ouest. Cependant, les chiffres canadiens reflètent un volume important de céréales et d'autres cargaisons en vrac, en transit dans les ports hollandais et destinées à des régions intérieures de l'Europe. Si l'on prend les statistiques hollandaises, les importations provenant du Canada et consommées aux Pays-Bas ont représenté 335.8 millions de florins (99 millions de dollars) laissant une solde de 86 millions de dollars pour les marchandises en transit. Cependant, selon ce mode de calcul, les exportations canadiennes vers les Pays-Bas ont augmenté de 22 p. 100 par rapport à 1968 (81.1 millions de dollars). Les exportations néerlandaises vers le Canada ont également enregistré une forte hausse et ont atteint 252.6 millions de florins (74.5 millions de dollars), soit 19 p. 100 de plus qu'en 1968 (\$62.5 millions).

Alors que les produits agricoles et de matières brutes continuent de dominer les exportations canadiennes, la liste de produits finis, élaborés, expédiés aux Pays-Bas s'allonge et prend de l'importance. En dépit d'une forte baisse de nos ventes de blé, d'autres céréales et graines oléagineuses ont assuré une brillante relève aidées par un accroissement formidable des exportations de minerai de fer et des gains importants des ventes d'avions; il en a résulté une faible augmentation globale par rapport à 1968. Le tableau 2 en donne tous les détails.

Perspectives du marché pour 1970—Les Pays-Bas devraient offrir un marché

encore plus varié aux exportateurs canadiens en 1970 car ils ont une population croissante dont une grande partie est composée de jeunes personnes dont les revenus augmentent rapidement et dont les goûts sont plus sélectifs. Les ventes de saumon et de coquillages devraient continuer d'augmenter. En 1969, les ventes de saumon en conserve ont diminué du fait d'une faible production mais cependant, la demande est restée forte. Les perspectives de ventes sont excellentes pour le whisky canadien, les graines de lin et les graines de colza et l'on est un peu plus optimiste pour les ventes de blé. La demande de matières premières et à l'état brut jugées nécessaires au développement de l'industrie hollandaise va continuer d'augmenter. Une pénurie de feuilles et de bandes d'acier de haute qualité a surgi et de belles possibilités s'offrent pour une exportation accrue.

Les possibilités d'accroître nos expéditions de bois de construction et de contre-plaqué vers le marché des Pays-Bas dépendra des conditions d'approvisionnement et des prix en Amérique du Nord. Ce marché est très concurrentiel bien que la demande soit forte.

La participation de sept fabricants canadiens de machines d'emballage et d'étiquetage à l'exposition de Macro-pack, qui s'est tenue à Utrecht du 22 au 29 avril, a remporté un succès extraordinaire; elle a mis en relief les grandes possibilités qui s'offrent tant pour les ventes directes que pour les accords de licence. Il existe également d'excellentes occasions de vente de matériel pour services alimentaires, de machines de bureau, de matériel et de fournitures. Aux Pays-Bas, la technologie se développe rapidement et les débouchés sont très prometteurs pour les instruments et matériel médicaux, de laboratoires, d'essai et de mesure. Le gouvernement et l'industrie privée effectuent des dépenses élevées et croissantes pour la recherche scientifique. Par suite de la réorganisation de l'industrie de la construction navale et de la modernisation de la flotte marchande, le matériel spécialisé pour la maintenance de cargaisons, la construction de navires et pour les chantiers de construction font l'objet d'une forte demande. Nos exportations d'avions, de moteurs et de pièces vont augmenter de nouveau lorsque les livraisons du chasseur NF 5 aux forces aériennes des Pays-Bas vont battre leur plein.

Les exportateurs canadiens qui ne se sentent pas en mesure d'affronter directement la concurrence sur le marché européen en plein essor, devraient envisager la fabrication sous licence de leurs produits en Hollande, l'établissement d'une filiale ou la participation

à une entreprise commune avec une société hollandaise.

De nombreuses et excellentes possibilités peuvent être exploitées et les agents de la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à La Haye se

feront un plaisir de vous aider. Du fait de leur situation stratégique dans le marché de la CEE, de leur main-d'œuvre hautement qualifiée et de leurs cadres polyglottes, les Pays-Bas offrent le tremplin idéal pour une participation à la prospérité de la CEE.

L'UEBL: L'un des grands du commerce mondial

L.-A. CAMPEAU

Conseiller commercial à Bruxelles

Les unions économiques ne présentent rien de neuf pour la Belgique et le Luxembourg. Dès 1921, ces deux pays signaient un traité créant l'Union économique belgo-luxembourgeoise qui reflétait le désir de ces deux pays de coordonner leurs politiques économiques, commerciales et monétaires. En 1944, ils réalisaient une union douanière avec les Pays-Bas. La Belgique et le Luxembourg sont parmi les six pays qui, en 1957, ont signé le traité créant la Communauté économique européenne. Et enfin, en 1958, la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg paraphaient le traité établissant l'union économique du Benelux.

La politique économique de l'UEBL s'oriente essentiellement vers une expansion équilibrée en diversifiant sa production et en adoptant une position qui cadre bien avec celle de la CEE. La situation économique de la Belgique comme celle du Luxembourg, a été particulièrement florissante cette année. L'économie des deux pays a continué de croître rapidement. En 1967, l'UEBL a connu une vigoureuse reprise économique. Elle s'est amplifiée en 1968 et surtout en 1969, sous l'impulsion particulière d'une demande soutenue de ses partenaires de la CEE. Si on l'assimilait à un pays ordinaire l'UEBL se rangerait parmi les dix plus grandes nations commerciales du monde, malgré sa petite superficie de 12,475 milles carrés et sa population de moins de dix millions d'habitants.

Le taux de croissance de l'économie, soutenue par une forte demande émanant tant de l'étranger que de l'in-

terieur, a continué son escalade en 1969. L'expansion économique s'est appuyée d'une part sur une croissance exceptionnelle des exportations et d'autre part sur une augmentation de la consommation interne et une hausse considérable des investissements de production. En tenant compte du stimulant que représenterait la réévaluation du Deutsch Mark pour l'économie extrêmement active de la Belgique, le gouvernement a pris une série de mesures destinées à contrôler les crédits et les budgets, afin d'éviter la surchauffe. La croissance économique de la Belgique, comme celle du Luxembourg, était censée atteindre de 6 à 6.5 p. 100 en 1969. En fait, elle s'est élevée à 5.5 p. 100. Pour sa part, le PNB a atteint près de 23 milliards de dollars américains (un peu moins d'un tiers du PNB canadien courant). Les immobilisations publiques, qui ont d'abord apporté une contribution utile à l'expansion de l'économie, ont ralenti mais sont néanmoins restées assez élevées pour stimuler la demande interne.

Malgré la pauvreté de ses richesses naturelles, l'UEBL a un degré d'industrialisation très poussé. La production industrielle a atteint son plus fort taux d'expansion au cours des dernières années et représente actuellement presque la moitié du PNB. En outre, les exportations absorbent à peu près 40 p. 100 de la production.

Comme la plupart des pays industrialisés, l'inflation demeure une source de frustration pour les gouvernements de l'UEBL. La demande inflationniste des produits de consommation, alliée à une forte expansion de l'activité industrielle, ont abouti à la surchauffe de l'économie. Les gouvernements ont

donc été forcés d'adopter diverses mesures pour tenter de maîtriser la situation. Par surcroît, les dirigeants du Luxembourg ont récemment établi un régime de restriction du crédit en vertu duquel les banques luxembourgeoises devront limiter les avances qu'elles accordent aux pouvoirs publics belges.

C'est surtout sur le plan du commerce extérieur qu'on a obtenu les meilleurs résultats en 1969. Les importations totales de l'UEBL se sont chiffrées par 9,983 millions de dollars américains et les exportations par 10,069 millions. La Belgique figure au neuvième rang des grandes nations commerciales du monde et elle tient le premier rang par tête parmi les pays exportateurs. Habituellement la balance commerciale de l'UEBL accuse un déficit et avant 1969 elle n'a affiché qu'une seule fois (en 1951) un surplus. C'est l'Europe de l'Ouest qui lui achète le plus, c'est-à-dire 80 p. 100. Les pays du CEE en absorbent 67.5. Les États-Unis et le Canada ne prennent qu'à peu près 9 p. 100 des exportations totales de l'Union économique.

La création de la CEE a eu des répercussions profondes sur l'économie de l'UEBL. De 1958 à 1969, le pourcentage des exportations totales de l'Union à ses partenaires de la Communauté est passé de 46.1 à 67.5 p. 100 et celui de ses importations de 43.5 à 57.4 p. 100. L'Allemagne de l'Ouest et la France sont les meilleurs partenaires commerciaux de l'UEBL. Ses fournisseurs principaux sont l'Allemagne de l'Ouest (20.5 p. 100) la France (14.7 p. 100), les Pays-Bas (14.6 p. 100), les États-Unis (8.4 p. 100) et la Grande-Bretagne (7.3 p. 100). L'UEBL achète aux pays en voie de développement deux fois

plus qu'elle ne leur vend. Par tête, l'UEBL importe deux fois plus que l'Allemagne occidentale, presque trois fois plus que la France et plus que cinq fois plus que les États-Unis. Les importations de l'Union économique ont marqué une augmentation de 19.8 p. 100 de 1968 à 1969 et les exportations, de 23.3 p. 100. Ses exportations se composent en grande partie de fer et d'acier, de machines et d'outillage, de textiles, de métaux non ferreux, de produits chimiques, de diamants, de verre et de béton. Elle importe surtout des céréales, des fruits, du coton, de la laine, des métaux et du minerai, des produits chimiques, des appareils électriques et des véhicules automobiles.

Voici quelles ont été ses principales importations (1969) en millions de dollars américains (le pourcentage du total est indiqué entre parenthèses): métaux communs et ouvrés, 1,408 (14.1); produits minéraux, 1,288 (12.9); machines et appareils, 1,264 (12.7); matériel de transport, 1,150 (11.5); textiles, 944 (9.5); pierres précieuses et perles, 626 (6.3); produits chimiques, 601 (6.0); produits agricoles, 560 (5.6). La demande de l'industrie sidérurgique pour le charbon de coke demeurera sans doute en 1970 et exigera davantage d'importations. A cause de son programme de rationalisation en pleine expansion, la Belgique cherchera vraisemblablement hors de l'Europe des sources d'approvisionnement de charbon de coke. On s'attend aussi à ce qu'elle importe plus de matériel de transport et d'appareils électroniques de consommation, de produits chimiques organiques, de matières plastiques, d'instruments de contrôle et de mesure et de machines-outils pour l'industrie métallurgique.

Au cours des récentes années, les achats faits au Canada ont suivi les fluctuations de l'activité économique générale et des importations totales. En 1969, les matières premières formaient environ 76 p. 100 des exportations canadiennes à destination de l'UEBL. Le blé, les concentrés et les minerais de plomb et de zinc, les fibres d'amiante et la graine de lin représentent 44 p. 100 des exportations totales.

Malgré la performance modeste du Canada dans le domaine des articles fabriqués, bon nombre de nos produits offrent d'excellentes possibilités, par exemple notre outillage électrique et

TABLEAU 1

LE COMMERCE CANADIEN AVEC L'UEBL

Année	Millions de dollars canadiens		Balance commerciale
	Exportations	Importations	
1965	128.0	72.0	+56.0
1966	117.5	61.6	+55.9
1967	100.8	64.6	+36.2
1968	127.4	57.5	+69.9
1969	116.2	60.9	+55.3

TABLEAU 2

LES PRINCIPALES IMPORTATIONS DU CANADA VERS L'UEBL

Groupe	dollars canadiens		% de changement	% des exportations totales
	1968	1969		
Minerais, minéraux, métaux	77,240,900	60,293,179	- 8.9	51.9
Produits agricoles et poissons	25,426,473	28,518,153	+12.1	24.6
Bois de construction, pâtes et papiers	9,578,533	12,291,034	+28.3	10.6
Machines et outillage industriels, électriques et électroniques	2,363,474	3,437,997	+45.4	2.9
Produits chimiques, plastiques, caoutchouc synthétique	3,412,038	2,935,003	-13.9	2.5
Véhicules automobiles, moteurs et pièces; assemblages, moteurs et pièces d'avions	4,191,727	2,256,726	-43.7	1.9
Fibres textiles, tissus, vêtements	1,694,893	2,165,422	+27.7	1.9
Produits biologiques, pharmaceutiques et médicaux	1,069,760	1,963,465	+83.7	1.7
Pellicule photographique; équipement de photographie	222,877	305,607	+27.0	0.2
Autres	2,179,259	2,065,597	- 5.2	1.8
Exportations totales	127,379,934	115,232,183	- 8.8	100.0

électronique complexe, nos machines industrielles spécialisées, nos instruments scientifiques et médicaux, nos spécialités en habillement et nos nouveautés de même que certaines de nos spécialités alimentaires. Lorsque les produits manufacturés exportés directement sont incapables de soutenir la concurrence locale, les fabricants canadiens devraient envisager des accords leur permettant, sous régime de licence, de distribuer leurs produits dans les autres marchés de la CEE.

De 1965 à 1969, les échanges commerciaux entre l'UEBL et le Canada n'ont pas accusé de nette tendance ni à la hausse ni à la baisse, bien que les ventes aient fluctué entre le record de 128 millions de dollars (1965) et 100 millions, soit une moyenne d'environ 110 millions par an. Les importations de l'UEBL en provenance du Canada ne

représentent qu'environ 1.2 p. 100 de ses importations totales. Il y a eu déclin en 1969 par rapport à 1968, principalement à cause d'une diminution de nos exportations de plomb et de zinc.

Les exportations de la Belgique vers le Canada en 1969 ont marqué une légère augmentation par rapport à 1968 mais ont été encore inférieures à celles de 1967, année où elles ont atteint 64.6 millions. Selon les derniers chiffres, l'UEBL est le cinquième client du Canada en Europe occidentale, après l'Allemagne de l'Ouest, les Pays-Bas, l'Italie et la France. A l'échelle mondiale, l'Union économique belgo-luxembourgeoise est le dixième plus important client du Canada.

L'UEBL, l'un des principaux clients du Canada, constitue un marché évolué tant sur le plan des biens de production



Les manutentionnaires déchargent du minerai concentré en provenance du Nouveau-Brunswick. Bien qu'elles aient baissé de 8 p. 100 par rapport à 1968, les exportations canadiennes de minerais, de métaux et de minéraux ont représenté l'an dernier plus de la moitié de nos exportations totales vers l'UEBL.

que sur celui des biens de consommation. La prospérité qu'a connue l'UEBL au cours des quelques dernières années a contribué à créer une demande pour des produits de qualité plus grande qu'autrefois. Les importations de biens de production, de matériaux semi-ouvrés ou de matières premières par les industries belges ont augmenté sensiblement par suite de la demande montante des marchés étrangers et nationaux. En tant que marché de transformation, l'UEBL importe de grandes quantités de matières premières et d'articles semi-ouvrés. Comme le régime économique est basé sur l'entreprise privée, il n'y a guère d'interventions gouvernementales et les approvisionnements de l'État ne représentent qu'une petite partie du Marché de l'UEBL. Le gros de la consommation relève du secteur privé.

Pour tirer profit des nombreuses possibilités qu'offre le marché de l'UEBL l'exportateur canadien devra établir

d'étroites relations avec les distributeurs et clients, tant actuels qu'éventuels, et veiller à répondre promptement aux demandes de listes de prix. Il devra observer scrupuleusement les échéances de livraison et les conditions de vente et apprendre que les expéditions océaniques exigent ordinairement des emballages plus résistants et plus spécialisés que le fret local. L'UEBL organise un grand nombre de foires commerciales d'ordre général ou spécialisé. Ces dernières constituent une filière efficace pour l'exportateur canadien qui désire introduire ses produits sur un nouveau marché. Il faut se souvenir que la Belgique, le plus important marché de l'Union, est bilingue, 20 p. 100 de la population pouvant s'exprimer facilement tant en français qu'en flamand. Bien que la correspondance puisse se faire en anglais, la documentation publicitaire, la publicité, les étiquettes, instructions, etc. doivent être présentées dans les deux langues du pays.

Puisque dans le cadre de l'UEBL, le commerce extérieur de la Belgique et celui du Luxembourg ne font qu'un, les deux pays ont un régime commun de contrôle. La plupart des marchandises qui entrent en UEBL ne sont pas assujetties aux licences d'importation. Les produits qui exigent une licence sont surtout ceux du domaine agricole. L'UEBL exerce des contrôles identiques sur les importations, qu'elles soient en provenance des pays du dollar ou non. En ce moment, l'UEBL a libéralisé presque toutes ses importations, c'est-à-dire qu'elle admet les marchandises sans restriction quantitative. Les quelques articles qui sont encore assujettis à des restrictions sont tout de même admis en quantités libérales. Bien qu'il faille encore une licence pour certains produits libéralisés, cette sorte de licence est facile à obtenir.

Le Conseil central de l'économie croit qu'on peut s'attendre à un ralentissement de l'expansion économique mais

il doute qu'il y ait récession. Les autorités de l'UEBL ne prévoient pas de fléchissement pour 1970. La forte demande des partenaires de la CEE et du marché local devrait se maintenir. La situation de l'emploi s'est améliorée. Bien qu'il y ait peu de place pour l'expansion, la production industrielle demeure à la hausse et il y a une demande soutenue pour les biens d'équipement. On ne prévoit pas de grand changement au cours des prochains mois et l'économie devrait continuer

de se développer mais le PNB devrait augmenter moins rapidement. Pour 1970 les autorités belges ont prédit pour le PNB une croissance de 4.7 p. 100 en termes réels. On s'attend à un déclin du taux de l'expansion des exportations, mais les exportations, surtout celles des biens d'équipement, dépasseront vraisemblablement le niveau de 1969. L'investissement industriel devrait rester stable, malgré les taux d'intérêt élevés et les restrictions sur les emprunts.

Grâce à un programme important de voirie, on ne prévoit pas de réduction importante dans les dépenses affectées aux travaux publics. Les échanges entre l'UEBL et les partenaires de la CEE vont sans doute continuer de se développer. Par conséquent, si les exportateurs canadiens veulent maintenir ou améliorer leur situation dans l'UEBL, marché hautement concurrentiel, ils devront doubler d'efforts pour ne pas perdre de terrain au profit des fournisseurs étrangers.

Le Luxembourg: Un petit pays stable

LAWRENCE D. LEDERMAN, secrétaire commercial adjoint à Bruxelles

Figurez-vous que vous vivez dans un pays à moitié grand comme l'Île du Prince-Édouard et ayant une population égale à celle d'Ottawa. Figurez-vous que votre pays produit plus de cinq millions de tonnes d'acier chaque année; figurez-vous que le chômage y est presque inexistant, que votre pays possède sa propre ligne aérienne, sa propre monnaie, des campagnes féériques parsemées de châteaux moyenâgeux, des terres magnifiquement entretenues et des forêts splendides. Imaginez que votre pays a été tellement stable économiquement et socialement pendant les 40 dernières années que vous n'avez eu que quatre premiers ministres et que la seule grève survenue au cours des 30 dernières années soit une grève à laquelle vous avez pris part en signe de mépris pour les envahisseurs de votre pays lors de la Seconde Guerre mondiale. Imaginez qu'en partant de n'importe quel endroit de votre pays et en parcourant 50 milles vers le nord ou le sud et 35 milles vers l'est ou l'ouest, vous arrivez dans l'un des trois pays étrangers avoisinants. Imaginez toutes ces choses et vous êtes Luxembourgeois.

L'histoire du Luxembourg remonte à l'an 963; le compte Sigefroi d'Ardenne fit construire à cette époque un château sur une colline dominant l'emplace-

ment de la ville de Luxembourg. Ce pays est demeuré un royaume féodal dirigé par les différents ducs de Luxembourg, et à la fin du Moyen-âge il avait quatre fois sa superficie actuelle. Après le 15^e siècle, le Luxembourg a subi une longue période de domination étrangère; l'Espagne, l'Autriche, la France et enfin l'Allemagne l'ont tour à tour occupé. Néanmoins il a conservé sa personnalité propre. Ce n'est qu'en 1839 que les frontières du grand-duché prirent leur forme actuelle lors de la signature du traité de Londres par les grandes puissances. Enfin, en 1867, ces mêmes puissances se réunirent de nouveau à Londres pour fixer un statut qui garantirait la «neutralité perpétuelle» du Luxembourg. L'année suivante on rédigea une constitution, et le Luxembourg prit finalement sa place parmi les nations démocratiques et libres de la terre.

Aujourd'hui le grand-duché du Luxembourg est une monarchie constitutionnelle ayant à sa tête le grand-duc Jean, âgé de 48 ans. Le grand-duc, qui a épousé la soeur du roi de Belgique, quitta le Luxembourg pendant la dernière guerre et en 1940 s'inscrivit à la faculté de droit et à la faculté de sciences politiques de l'université Laval de Québec. Cette expérience a fourni au monarque l'occasion de se familia-

riser avec le Canada et, jusqu'à ce jour, il a conservé cet intérêt.

Le Luxembourg est un pays bilingue dont la langue officielle est le français, bien que tous les journaux soient publiés en allemand et que tout le monde y parle un dialecte appelé le luxembourgeois, d'origine germanique. Un bon nombre des Luxembourgeois parlent aussi l'anglais et les visiteurs anglophones du Canada ne devraient rencontrer aucune difficulté linguistique.

Le grand-duché du Luxembourg est une entité économique relativement prospère si on la compare aux autres pays du monde. Même si le Luxembourg n'a qu'une superficie de 1,000 milles carrés et ne contient que 338,500 habitants, il jouit d'un bien-être économique égal à celui de pays beaucoup plus grands et qui possèdent plus de richesses. Il n'y a pratiquement aucun chômage au Luxembourg et au mois de mai de cette année le ministre de l'Immigration signalait, avec le Portugal, un accord permettant l'entrée au Luxembourg de plus de 1,000 ouvriers spécialisés portugais.

La prospérité indiscutable de ce petit pays dépend de ses exportations. En 1969, par exemple, ses exportations représentaient plus de 80 p. 100 de sa

production nationale brute. Le Luxembourg possède le produit national brut le plus élevé per capita (2,750 dollars can.) et le plus grand nombre d'automobiles, de radios, de téléphones et de lits d'hôpitaux par mille personnes parmi tous les pays de la CEE.

Sachant que son bien-être dépendait des bonnes relations entretenues avec ses voisins, le Luxembourg a participé d'abord à une union économique avec l'Allemagne en 1842. Bien qu'il en ait retiré la prospérité économique, sa liberté politique s'en est vue réduite et en 1918 cette union a pris fin. En 1921, il a signé un accord avec la Belgique pour constituer ce que nous connaissons aujourd'hui sous le nom de l'UEBL, l'union économique belgo-luxembourgeoise. Le Luxembourg est devenu membre de la Communauté européenne du charbon et de l'acier en 1952 et a été l'un des six membres fondateurs à signer le traité de Rome qui créait la Communauté économique européenne.

La dépendance économique du Luxembourg vis-à-vis de ses partenaires ressort du fait que 75 p. 100 de ses produits sont exportés dans des pays de la CEE alors que 90 p. 100 des ses importations proviennent de cinq autres pays qui en font partie.

Le commerce extérieur du Luxembourg intéresse notre pays, car il constitue un débouché important pour les exportations canadiennes. Les chiffres globaux relatifs au commerce entre le Canada et le Luxembourg ne sont pas disponibles, car ils sont intégrés aux statistiques de l'UEBL. Cependant, la division du commerce extérieur du ministère luxembourgeois des Affaires étrangères a publié en 1969 ces chiffres recouvrant les principaux produits échangés entre les deux pays: les ventes au Canada des produits de ses aciéries s'élevaient à 9.2 millions de dollars canadiens (soit 1.2 p. 100 du total des exportations luxembourgeoises). L'exportation de 47,684,782 kilos de notre blé au montant de 3.3 millions de dol-

lars représentait 0.6 p. 100 du total des importations du Luxembourg.

Le Luxembourg constitue donc un débouché de plus de 3 millions de dollars pour le Canada; cela le place dans la même catégorie de pays que le Liban, l'Indonésie, la Tchécoslovaquie, l'Uruguay et Costa Rica.

Depuis 15 ans le Luxembourg a eu un rythme de croissance relativement lent en raison de la place prépondérante qu'occupe l'industrie métallurgique dans son économie. Cette industrie emploie environ 20 p. 100 des 140,000 personnes constituant la population active et fournit environ 25 p. 100 du PNB de ce pays. Le Luxembourg se vante d'avoir le taux de production d'acier per capita le plus élevé du monde, soit 16 tonnes par personne et une production annuelle globale de 5.5 millions de tonnes. Cette dépendance vis-à-vis une industrie, qui a une croissance naturellement lente, a incité le gouvernement à mettre en vigueur des



Le pont "Grande-duchesse Charlotte", situé à Luxembourg est une image de la modernité et de la prospérité de ce pays bilingue.

lois originales pour attirer les investissements étrangers dans le secteur industriel et les services et ainsi protéger le pays contre tout revers éventuel dans le domaine de l'acier puisque la production métallurgique fournit les deux tiers de ses exportations.

En 1962 on a promulgué la première loi pour améliorer la structure générale de l'économie et établir un équilibre économique entre les régions du pays. En 1967, on a apporté des modifications à cette loi afin d'y introduire des clauses portant sur des stimulants tels que la réduction des taux d'intérêt, la garantie de l'État, la subvention d'établissement et l'allègement fiscal.

Au chapitre de la diminution des taux d'intérêt, on prévoit que le gouvernement peut réduire temporairement les taux d'intérêt des prêts d'investissement faits par des institutions agréées au Luxembourg.

La garantie étatique porte que l'État, dans certaines circonstances spéciales, garantira le remboursement aux institutions de prêt, du principal et de l'intérêt jusqu'à concurrence de 50 p. 100 des dépenses couvertes présentement par ces prêts.

On peut accorder une subvention financière pouvant atteindre les 15 p. 100 des investissements consacrés aux immeubles, à l'équipement et aux divers travaux de recherche.

Le gouvernement est prêt et habilité à accorder des allègements fiscaux jusqu'à concurrence de 25 p. 100 des profits imposables des sociétés et des commerces durant leurs premières années d'existence.

Il existe d'autres stimulants, mais ceux-là sont les principaux. L'entrée en vigueur en 1962 et en 1967 d'une législation libérale sur les investissements a eu pour résultat d'encourager l'établissement de sociétés manufacturières internationales telles que la société *Goodyear Tire and Rubber* possédant des installations de fabrication de pneus, de tissus et de moules. Les sociétés *Dupont de Nemours*, *P. Lorillard*, *Monsanto*, *Norton*, *Uniroyal*, *Texas Refinery Corporation*, *Avco Bay State*, *Abrasive Company* et d'autres possèdent de grandes usines dans le grand-duché. En mai, la société *Dupont* annonçait une expansion de ses installations qui



Ce château situé dans l'Ardennes tranche nettement avec l'autoroute moderne.

coûtera plus de 20 millions de dollars. *General Motors* a aussi l'intention de construire une usine pour fabrication d'équipement lourd qui exigera une mise de fonds de plus de 6 millions de dollars et créera de l'emploi pour environ 200 personnes.

Ces sociétés d'envergure mondiale ont choisi le Luxembourg à cause de sa stabilité économique et politique, sa position géographique idéale, sa participation au Marché commun et son attitude favorable aux investissements.

Les communications y sont excellentes, s'appuyant sur un réseau ferroviaire long de 200 milles et un réseau routier long de 3,000 milles. Les installations aériennes près de la ville de Luxembourg bénéficient constamment d'améliorations et Paris est à moins d'une heure de vol alors que Bruxelles est à seulement deux heures et demie de trajet par automobile ou par train.

Bien que l'industrie sidérurgique domine le secteur industriel et que la diversification du secteur manufacturier soit de première importance, deux autres sphères d'activité important à l'économie du Luxembourg.

L'agriculture représente plus de 6 p. 100 du PNB. Elle se mécanise de plus en plus, au fur et à mesure qu'on crée des grandes fermes. Le nombre de fermes possédant de petits terrains dimi-

nue de 3 p. 100 chaque année. Cependant 10 p. 100 de la population active du pays œuvrent dans le secteur agricole.

La production annuelle du fameux vin blanc luxembourgeois fabriqué dans la région de la Moselle s'élève à 82,500 tonnes dont la valeur atteint près de 4.5 millions de dollars. On exporte 30 p. 100 de la production des vignobles. Le tourisme est une source importante de revenu pour le Luxembourg. Plus de 60,000 étrangers visitent ce pays chaque année.

L'aspect du Luxembourg qui est le mieux connu des Canadiens est probablement sa réputation d'être le «petit géant de la finance internationale». Avec ses 33 banques pour 338,000 habitants, le Luxembourg a l'une des densités bancaires les plus élevées au monde. Le nombre des institutions bancaires a presque triplé de 1955 à 1970. Mais pourquoi le Luxembourg? C'est que ce pays offre tous les avantages de la Suisse et plus encore. La banque centrale du Luxembourg n'exerce pas de contrôle ferme sur les activités internationales des banques luxembourgeoises, et en ce pays il n'y a pas de retenue fiscale sur l'intérêt payé par les emprunteurs. En plus de sa stabilité générale, le Luxembourg peut se vanter de jouir depuis déjà longtemps de la stabilité monétaire. Son franc est au même taux d'échange que le franc belge. Ses réserves en de-

vises étrangères sont mises en commun avec celles de la Banque nationale de Belgique et depuis 1957 le Luxembourg a vu sa monnaie se déprécier moins que tous les autres pays européens, soit au taux annuel de 1.8 p. 100 à comparer avec 4.7 p. 100 en France.

Comme centre financier de la CEE, la ville de Luxembourg abrite le siège social de la Banque européenne d'investissement ainsi que la division financière de la Communauté européenne du charbon et de l'acier. Chacune de ces institutions a des biens dépassant le milliard de dollars.

Le Luxembourg a conçu une structure administrative et judiciaire qui n'entrave ni ne pénalise le commerce financier international. Le grand-duché présente les caractéristiques suivantes, qui facilitent le recouvrement et la redistribution des fonds internationaux.

Les sociétés détenant des actions où les emprunteurs étrangers n'ont pas à payer d'intérêt sur les obligations qu'ils émettent au Luxembourg. Comme résultat, les banques luxembourgeoises sont domiciliataires actifs pour toutes les émissions d'obligations internationales lancées en Europe.

La loi sur les sociétés à portefeuille (holding) exempte d'impôt tous les revenus provenant de dividendes ou d'intérêts lorsqu'ils sont reçus et distribués par des sociétés à portefeuille locales. La loi est entrée en vigueur en 1963 lorsque les États-Unis ont

appliqué l'impôt d'égalisation de l'intérêt (*Interest Equalization Tax*). A ce moment-là le Luxembourg a autorisé les sociétés internationales à fonder des sociétés à portefeuille au Luxembourg afin d'emprunter des fonds sur le marché européen du dollar dans la mesure où les fonds étaient distribués aux sociétés filiales. Plusieurs sociétés internationales telles que *Mobil Oil*, *Standard Oil* (Indiana), *DuPont*, *I.T.T.*, *Bayer* d'Allemagne, *Philip Lamps* des Pays-Bas, *Petrofina* de Belgique et d'autres ont profité de l'occasion qui leur était offerte. Plus récemment on a permis aux banques d'établir des sociétés financières à portefeuille pour leur permettre de procurer des capitaux à leurs clients. La Banque d'Amérique, la Banque de Tokyo et la Banque de Paris et des Pays-Bas sont parmi ces institutions.

Le Luxembourg et la Belgique sont les seuls pays européens dont la législation sur les valeurs se modèle sur celle des États-Unis. Toute émission publique ou inscription à la Bourse doit être approuvée par la régie des banques. Cette institution s'est efforcée de protéger les investisseurs en demandant des renseignements détaillés sur l'emprunteur et sur les conditions du prêt. Les prospectus s'approchent aussi des normes nord-américaines. La marche à suivre pour inscrire des valeurs à la Bourse du Luxembourg est relativement simple et économique. Par suite de cet avantage, 300 des 420 obligations internationales y ont été inscrites.

Les banques luxembourgeoises se sont occupées du lancement de 60 émissions d'obligations au cours des dernières années ou y ont participé. La valeur globale de ces émissions dépasse 600 millions de dollars. De plus, grâce à un mode spécial d'emprunt, inventé par la *Krediet-bank*, plus de 200 millions de dollars ont été mobilisés.

Les hommes d'affaires canadiens intéressés à visiter le Luxembourg trouveront utile d'entrer en contact avec le conseiller commercial de l'Ambassade du Canada, sise au 35 de la rue de la Science, à Bruxelles, en Belgique. La division commerciale de l'Ambassade facilitera votre visite au Luxembourg, qu'il s'agisse de réserver des places à l'hôtel, de prendre des rendez-vous avec des importateurs ou avec des représentants du gouvernement.

Le plus grand hommage rendu à ce plus petit pays membre des Nations Unies l'a probablement été par l'ancien premier ministre de Grande-Bretagne, Sir Winston Churchill, qui, dans un discours à la Chambre des députés luxembourgeoise, disait :

«Je suis profondément impressionné par le solide principe de vitalité, de personnalité, qui a conservé l'indépendance et la souveraineté de cet État ancien, qu'est le grand-duché du Luxembourg, à travers tant de siècles de bouleversements et de changements et tout le long du cataclysme dévastateur que furent les deux dernières guerres européennes et mondiales.»

Énorme débouché ouvert en Californie

Un nouveau débouché d'une valeur de cent millions de dollars s'est ouvert en Californie à l'avantage des exportateurs canadiens. Ce marché potentiel, jusqu'à récemment fermé à tous les fournisseurs étrangers, est l'État de la Californie et ses organismes. Au moment de la Dépression, la législature de la Californie a voté le «California Buy America Act», qui empêchait réellement tout organisme gouvernemental d'acheter des marchandises étrangères, hormis le cas où ces marchandises ne pouvaient pas être obtenues aux États-Unis. De plus, tout organisme qui bénéficiait de l'aide gouvernementale devait aussi se soumettre à cette politique.

En novembre de l'an dernier, la Cour Suprême de Californie décidait que le «California Buy America Act» n'était pas constitutionnel. Comme suite de cette décision, le service d'achat de l'État de la Californie a reçu l'ordre de supprimer de ses appels d'offres la mention de sa préférence pour des produits américains.

Pour mieux comprendre l'ampleur de ce nouveau marché, mentionnons que l'État de Californie, par l'entremise de ses organismes, achète annuellement pour environ 150 millions de dollars de produits, à partir d'aliments et de papier jusqu'aux

appareils électroniques compliqués. De nombreux millions de dollars sont aussi dépensés en achats par les commissions scolaires, les services et les municipalités de chaque endroit, dont la plupart auparavant se sentaient obligés de respecter les dispositions du «California Buy America Act». Enfin, la loi ne restreint plus le choix des fournisseurs d'autres organismes publics. Toute entreprise intéressée à vendre ses produits à l'État de Californie devrait écrire à : Department of General Services, Office of Procurement—State of California, P.O. Box 1612, Sacramento, California 95807.

La CEE nuit aux exportations canadiennes vers l'Italie

D.S. WRIGHT

Secrétaire commercial adjoint, Rome

Approcher les pays membres de la CEE sur le plan de la politique commerciale et des problèmes d'accès devient une aventure de plus en plus périlleuse. Autrefois, lorsqu'on traitait avec l'Europe, les gnomes financiers de Zurich, ou encore de Bâle, étaient les plus à craindre mais aujourd'hui un autre spectre plus intimidant se dresse à l'horizon et c'est «l'Eurocrate» de Bruxelles. Il est curieux d'observer le tour que prennent les échanges entre les pays membres de la Communauté et de voir dans quelle direction s'achemine le Marché commun. Le moment est venu d'évaluer les répercussions, au Canada, de ces tendances.

Les liens que l'Italie entretient avec ses partenaires de la CEE se renforcent de jour en jour. En 1959, 26.8 p. 100 de ses importations provenaient de cinq pays du Marché commun; dix ans plus tard, soit en 1969, ce pourcentage était passé à 38.7 et, en 1975 il semble que 45 p. 100 des importations italiennes proviendront de ses partenaires de la CEE.

Les quatre candidats à la CEE (Grande-Bretagne, Danemark, Norvège et Irlande) ont pris 5.4 p. 100 des importations italiennes en 1969. Si l'on analyse la situation en tenant compte de ces pays, on constate qu'en 1975, plus de la moitié des importations italiennes proviendront des membres actuels de la CEE et de ses quatre aspirants.

Cette tendance se retrouve chez les autres pays membres de la CEE, et comporte de vastes et complexes ramifications. Dans le présent article, cependant, nous nous bornerons à parler de l'incidence, sur les exportations canadiennes, des rapprochements commerciaux de plus en plus étroits entre les divers pays qui composent la CEE.

Nous examinerons les principales exportations du Canada vers l'Italie

en 1969, c'est-à-dire celles qui dépassent le milliard de lires, soit 1.7 million de dollars, selon la classification italienne. D'une façon ou d'une autre, ces groupes de produits (voir tableau) ont été touchés par la tendance des économies des Six vers l'intégration. Pour ce qui est des neuf produits, la part qu'a prise la CEE du marché italien a régulièrement augmenté au cours des dix dernières années.

Pendant la même période, notre pourcentage des importations italiennes a fluctué irrégulièrement: il a fléchi ou est demeuré plutôt insignifiant dans sept de ces neuf groupes de produits.

En ce qui concerne six seulement des quinze produits qui constituent les principales exportations du Canada vers l'Italie, le pourcentage des importations en provenance de la CEE n'a pas augmenté sensiblement depuis 1959. Toutefois, la performance du Canada dans ces domaines a été excellente, la croissance de nos exportations étant régulière pour tous les

produits sauf les rognures, poudres et scories de métal.

Nous pouvons en déduire que l'augmentation des importations des autres membres de la CEE a, d'une façon générale, nuit aux possibilités canadiennes d'exportation vers l'Italie, et cela même en ce qui concerne les matières premières que nous avons jusqu'ici exportées en grandes quantités. Les chiffres peuvent peut-être induire en erreur à cause du rôle des sociétés multinationales et de leur perspective internationale lorsqu'il s'agit de prendre des décisions quant à l'écoulement des produits, le nickel par exemple.

Le tableau indique par contre de vastes secteurs où les besoins de l'Italie ne sont pas encore entièrement satisfaits par ses partenaires de la CEE et où la pénétration canadienne paraît particulièrement favorable. Selon les chiffres que nous avons, les produits du bois et les minerais sont deux domaines où les chances du Canada sont excellentes.

Exportations canadiennes par rapport aux exportations de la CEE en pourcentage des importations italiennes

Produit	1959		1964		1969	
	Canada %	CEE %	Canada %	CEE %	Canada %	CEE %
Blé	55.7	nil	11.3	46.6	25.6	14.3
Nickel et alliages	24.1	7.9	29.2	10.1	20.4	17.1
Métaux non ferreux (autres que le Ni, l'Al et le Cu)	1.7	17.5	3.7	17.4	3.7	21.7
Aluminium et alliages	24.7	31.3	8.9	36.5	4.0	45.8
Déchets non ferreux (à l'exclusion du cuivre)	8.0	18.7	22.4	24.1	10.8	32.9
Papier et carton doublure	nil	11.4	2.6	10.2	5.3	16.2
Cuivre et alliages	0.8	6.5	0.7	12.8	0.7	13.7
Minerais autres que le fer	nil	4.5	2.7	3.9	6.1	10.5
Produits chimiques industriels	0.2	51.7	0.6	56.2	0.8	63.0
Pâte de bois	3.5	6.6	8.5	3.9	15.2	5.3
Minerais de fer	0.9	10.6	0.5	nil	15.5	0.2
Bois scié	0.4	1.6	2.6	5.3	3.9	2.3
Rognures, poudres et scories de métal	24.6	42.5	18.7	39.4	15.4	33.9
Matériel de télécommunication	nil	65.7	0.9	70.5	1.3	53.9

Il n'y a pas de doute que l'Italie cherchera à nouer des liens de plus en plus étroits avec un Marché commun en pleine expansion. Il serait donc sage de ne pas oublier que probablement la moitié de ses importations lui seront d'ores et déjà fournies par l'actuelle CEE et les quatre pays aspirants. L'engagement de l'Italie dans le Marché commun est sans retour. L'un des éléments clés de la politique étrangère italienne est de favoriser le développement économique régional et partant de supprimer les disparités, surtout au sud de Rome, en participant pleinement au resserrement de l'unité européenne sur une base élargie. En effet, une CEE élargie, qui lui fournira plus de débouchés pour ses produits et ouvrira plus grande la porte à sa main-d'œuvre, sert les visées de l'Italie. Le Canada doit faire face à bon nombre de réalités en ce qui concerne l'avenir de l'Italie par rapport à la CEE. L'objectif des Six de se suffire à eux-mêmes pour ce qui est de la plupart des produits agricoles est en bonne voie de réalisation. S'imaginer que le Marché commun servira de débouché à nos produits agricoles est une utopie. La technologie européenne fait des progrès considérables et la pénétration de nos produits est lamentablement laborieuse. L'un des effets secondaires de l'adhésion de la Grande-Bretagne au Marché commun sera d'intensifier la concurrence faite à nos produits manufacturés offerts sur le continent.

Pour ceux qui sont aux prises avec la CEE et en particulier avec sa politique agricole commune, le Marché commun demeure une hydre à six têtes dont chacune parle un langage différent et interprète les faits et les principes à sa manière. Il reste bien des obstacles pratiques à surmonter au sein même de la Communauté, tant sur le plan des pirouettes bureaucratiques qu'il faut encore exécuter que sur celui de la fiscalité. Quoi qu'il en soit, traiter l'Europe comme un ensemble composé de marchés individuels et suivre le chemin battu seraient aller vers un désastre certain. L'Europe s'oriente vers l'unification, c'est une chose inévitable et les entreprises individuelles seraient bien avisées d'agir en conséquence.

Depuis trop longtemps, les hommes d'affaires canadiens se sont habitués

à penser que certaines nations se sont donné pour mission de former un tout, le Marché commun. Le Canada ne peut pas prétendre à pénétrer le marché européen de l'extérieur, sur une base nationale. Les firmes canadiennes qui ont les talents et la capacité productive nécessaires au développement d'un marché d'exportation important au sein du Marché commun devront envisager la prochaine phase logique et la mieux appropriée en ce

moment: investir dans des installations productives en Europe même. Dans «Le Défi américain», Jean-Jacques Servan-Schreiber signale que l'industriel américain est le seul qui ait su croire pleinement en l'avenir d'une Europe unifiée. Les sociétés américaines ont investi en Europe en partant du principe que la meilleure façon d'approvisionner un vaste marché, c'est encore de le faire de l'intérieur, surtout, comme dans le



Ces boutiques romaines ont l'air de faire des affaires d'or. Toutefois, l'Italie s'approvisionne de plus en plus auprès de ses partenaires de la CEE et de moins en moins ailleurs.

cas de la CEE, où il se fait un effort conscient pour atteindre au plus haut degré possible d'indépendance commerciale. Les fabricants canadiens qui sont à la recherche d'autres débouchés pour trouver à employer

une capacité de production déjà considérable devraient suivre cet exemple. L'un des facteurs à considérer lors des investissements est la série des programmes de stimulation en vigueur dans le sud de l'Italie en ce moment.

La leçon à tirer est claire: les initiatives les plus fructueuses pour élargir et développer nos perspectives d'exportations partiront des domaines que ne peuvent satisfaire les autres membres de la CEE.

La France à la recherche de produits électroniques

CLAUDE T. CHARLAND, Conseiller commercial à Paris

Face aux pressions exercées sur l'économie française après les accords de Grenelle (qui ont relevé fortement les salaires et réduit les heures de travail) du mois de juin 1968 jusqu'à l'été de 1969, le gouvernement a annoncé au début du mois d'août de l'année dernière une dévaluation du franc de 11.1 p. 100. Il a aussi établi un calendrier pour la restauration de l'équilibre interne et externe et il a pris un certain nombre de mesures pour restreindre la demande intérieure. Ces mesures avaient pour objectif d'amorcer un processus de stabilisation qui

puisse produire ses effets principaux en un an.

Les progrès réalisés au cours des récents mois sont encourageants. La croissance de la demande intérieure s'est modérée, la balance de paiements s'est remarquablement améliorée et la confiance est revenue reflétant un apaisement des craintes inflationnistes. Cependant, les programmes adoptés n'ont pas encore apporté de changement important dans la situation du marché de l'emploi et des prix, et les salaires continuent d'augmenter.

La politique économique française de 1970 s'est fixé deux objectifs principaux: renforcer la balance des paiements et ralentir le taux d'accroissement des prix et des coûts. Afin d'atteindre ces objectifs, les programmes actuels de restriction seront poursuivis au-delà du premier semestre 1970 et toute décision quant à leur relâchement dépendra essentiellement de la tendance des salaires et des prix.

Il reste cependant, que des éléments du plan de stabilisation ont été couronnés de succès. La récente révision

Une aciérie à Dunkerque. La France planifie l'expansion de son industrie sidérurgique parmi d'autres, ce qui pourrait élargir les débouchés pour les fabricants canadiens qui se spécialisent dans ce domaine.



en hausse du taux de croissance économique pour 1970 en est une preuve. On pense aujourd'hui que ce dernier atteindra 6 p. 100 alors que l'on avait prévu 4 p. 100. Les dernières recettes indiquent également que le commerce extérieur français est presque équilibré, ce qui était l'un des buts principaux du plan. La balance commerciale avec les pays n'appartenant pas à la zone franc pourrait même, une fois désaisonnalisée, indiquer un excédent de 200 millions de dollars ou plus pour le premier semestre 1970.

Répondant à la vigoureuse demande d'importations qui existait avant que ne soit mis en œuvre le plan de stabilisation, les exportations canadiennes vers la France, en 1969, ont été supérieures de 53 p. 100 à celles de l'année précédente et elles ont atteint le niveau record de 124.7 millions de dollars. Les augmentations les plus importantes ont porté sur des produits primaires qui représentent plus de 70 p. 100 du total de nos ventes à la France, les produits manufacturés ne constituant que 13 p. 100. Les exportations canadiennes de pâte de bois, cuivre, minerais et déchets de métaux non ferreux, amiante, blé, assemblages d'avions, poissons et préparations de poissons, ont enregistré des gains importants.

En dépit de cette bonne performance, la part canadienne du marché français n'est qu'un peu supérieure à 1. p 100 et ce n'est que dans le vaste groupe de matières premières que le Canada est un fournisseur important. En 1968, le Canada a été le 18^e fournisseur étranger de la France, ce qui illustre clairement la portée de la participation canadienne au marché des importations françaises.

En 1970, les perspectives d'exportations canadiennes sont assombries par les mesures destinées à restreindre la demande intérieure et à réduire les pressions inflationnistes. Néanmoins, les exportations des quatre premiers mois reflètent une saine croissance, 49.2 millions de dollars contre 38 millions en 1969 et pour la première fois depuis 1964 la balance commerciale a été favorable au Canada.

Malgré les conditions moins brillantes prévues pour l'année en cours, la France va continuer d'être un marché important pour les produits canadiens et il existe des possibilités particulières pour les fabricants et les exportateurs entrepreneurs du Canada. De plus, les efforts français visant à renforcer et à développer la capacité industrielle du pays devraient aider à soutenir une demande de matières premières dont le Canada est un fournisseur par excellence et de biens d'équipement que notre pays peut fournir.

A cet égard, il est significatif de voir le gouvernement français et le Conseil national du patronat français (sensiblement équivalent à l'Association canadienne des manufacturiers) mettre l'accent sur le besoin de moderniser les usines et les équipements de sorte que l'industrie française puisse faire face efficacement à la concurrence accrue qui se manifeste à l'intérieur et à l'extérieur du Marché commun. On s'intéresse ici également beaucoup aux biens d'équipement d'une technologie de pointe qui peuvent accroître la productivité. Il en résulte que le marché français de l'importation de produits et de composants électroniques devrait être très attrayant pour les exportateurs canadiens.

Les plus brillantes possibilités s'offrant dans le domaine des systèmes de contrôle, du matériel de traitement des données et des semi-conducteurs.

Le bureau de Paris a découvert des possibilités particulières dans ce secteur et il se fera un plaisir de rechercher d'éventuels clients pour le compte d'exportateurs canadiens.

Les programmes français destinés à résoudre les problèmes de l'environnement, de la pénurie de logements, des transports urbains en commun, de l'expansion du réseau routier et des institutions d'enseignement, offrent également de l'intérêt. Pour organiser et exécuter ces programmes il sera nécessaire de se procurer d'importants éléments de sources étrangères et il n'y a aucune raison pour que le Canada ne soit pas l'une d'entre elles. L'inauguration d'un lotissement à Igny dans la banlieue sud de Paris est l'un des exemples que peut apporter la contribution du Canada. Appelée: «Le Parc des Érables», cette réalisation est basée sur la technique canadienne de construction à ossature de bois et elle comprendra éventuellement 114 maisons. Elle a été exécutée par une entreprise franco-canadienne formée de la société Dumez de Paris et de la société Campeau d'Ottawa. Ce groupe d'habitations semble être bien accepté par le marché et la société en prévoit de semblables ailleurs.

Parmi les initiatives canadiennes dignes d'être mentionnées figurent le programme d'exportation de bovins de race hollandaise qui a donné des résultats encourageants, une expédition à titre d'essai de charbon de l'ouest du Canada qui pourrait aboutir à

TABEAU 1
COMMERCE DU CANADA AVEC LA FRANCE

Année	en millions de dollars	
	Importations de la France	Exportations vers la France
1964	69.0	79.4
1965	95.9	87.3
1966	106.6	84.5
1967	130.0	80.6
1968	121.6	81.3
1969	153.7	124.7
1970 (premier trimestre)	29.1	35.3

Source: BFS

TABEAU 2
IMPORTATIONS FRANÇAISES 1956-1968

Groupe de produits	% de variation		% du total		
	1956-64	1964-68	1956	1964	1968
Aliments et boissons	37.9	7.8	24.6	17.7	13.8
Matières brutes	12.3	-2.8	26.5	16.4	11.5
Matières énergétiques	52.9	24.8	17.9	15.1	13.7
Matières ouvrées	150.4	58.7	18.3	25.3	29.1
Produits finis	265.3	74.1	12.6	25.4	31.9
Toutes les importations	82.2	38.3	100.0	100.0	100.0

Source: Direction générale de l'économie, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa

d'importantes affaires, l'échange de missions commerciales dans le domaine de l'aéronautique qui a établi la base d'éventuels contrats de fabrication ou accords de licences entre des entreprises canadiennes et françaises et la création d'une chaîne de supermarchés avec une participation importante de capitaux canadiens.

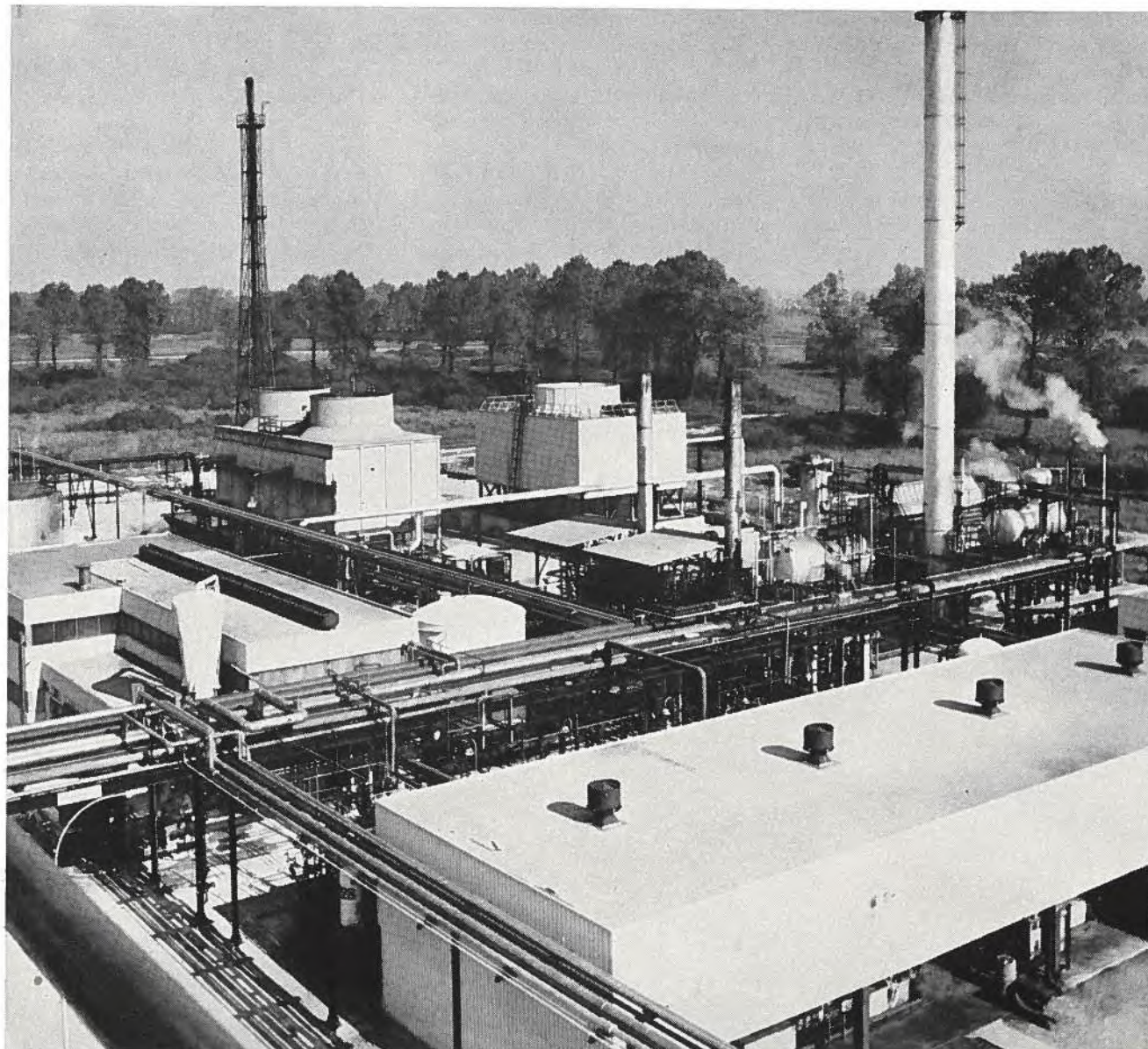
Conséquemment à la construction de demeures à Igny, on fait des efforts pour stimuler l'intérêt français pour les matériaux de construction et la quincaillerie du Canada. Une société canadienne a récemment introduit avec succès ses produits alimentaires sur le marché français en les adaptant aux exigences françaises. Des possibilités vont naître pour d'autres denrées alimentaires au fur et à mesure que l'on pourra les importer. Cette liste n'est nullement exhaustive mais elle indique

qu'il existe des possibilités dans tous les secteurs de l'industrie française et que d'importantes percées peuvent être réalisées si les hommes d'affaires canadiens veulent vendre sur le marché français avec la même vigueur et la même efficacité qu'ils déploient sur d'autres marchés.

L'expérience et les compétences canadiennes peuvent servir sans aucun doute dans un certain nombre de secteurs clés qui offrent des débouchés à des produits tels que le matériel d'enseignement et l'équipement médical de pointe, les télécommunications, les instruments de mesure, d'essai et de contrôle, les machines spécialisées d'emballage et de conditionnement des aliments, les machines-outils, les systèmes d'automatisation et le matériel qui réduit les problèmes de flux de circulation et facilite le déplacement

des personnes. L'accent mis de plus en plus sur les besoins de développer et de moderniser les établissements de tourisme français devrait également fournir d'excellentes possibilités aux exportateurs de matériel d'hôtellerie et en particulier d'appareils économisant le personnel. On doit remarquer que la France n'est pas exclusivement un marché de biens d'équipement et de matériaux industriels mais qu'elle offre aussi des débouchés aux produits de consommation. Une révolution de la consommation a eu lieu en France au cours des récentes années. Des revenus plus importants et de plus grands loisirs ont considérablement fait évoluer les goûts et les préférences du consommateur. En conséquence, les ventes d'articles de camping et de sports, de bateaux de plaisance, de matériel pour violons d'Ingres et d'appareils nouveaux, ont

Cette usine de caoutchouc synthétique est un exemple de l'effort français pour accroître la capacité industrielle du pays.



considérablement augmenté. Les exportateurs canadiens doivent se souvenir que le principal objectif français est de moderniser et de renforcer la structure industrielle du pays. Il existe déjà des programmes de développement de l'industrie chimique et de la sidérurgie. D'autres programmes d'expansion se matérialiseront dans le cadre du Plan de développement éco-

nomique des Six qui entrera bientôt en vigueur.

Il importe de se souvenir que l'année dernière, la France a importé des biens d'une valeur de 18.6 milliards de dollars et que l'on pourrait accroître appréciablement la part du Canada si nos exportateurs étaient plus tenaces et acceptaient de prendre le temps et

de faire l'effort nécessaire afin de pénétrer un marché hautement compétitif mais qui est également très rémunérateur. A cet égard, ils peuvent compter sur les conseils et l'aide du bureau du conseiller commercial à Paris qui est toujours prêt à donner des renseignements concernant des possibilités particulières d'exportations et à proposer de bons contacts.

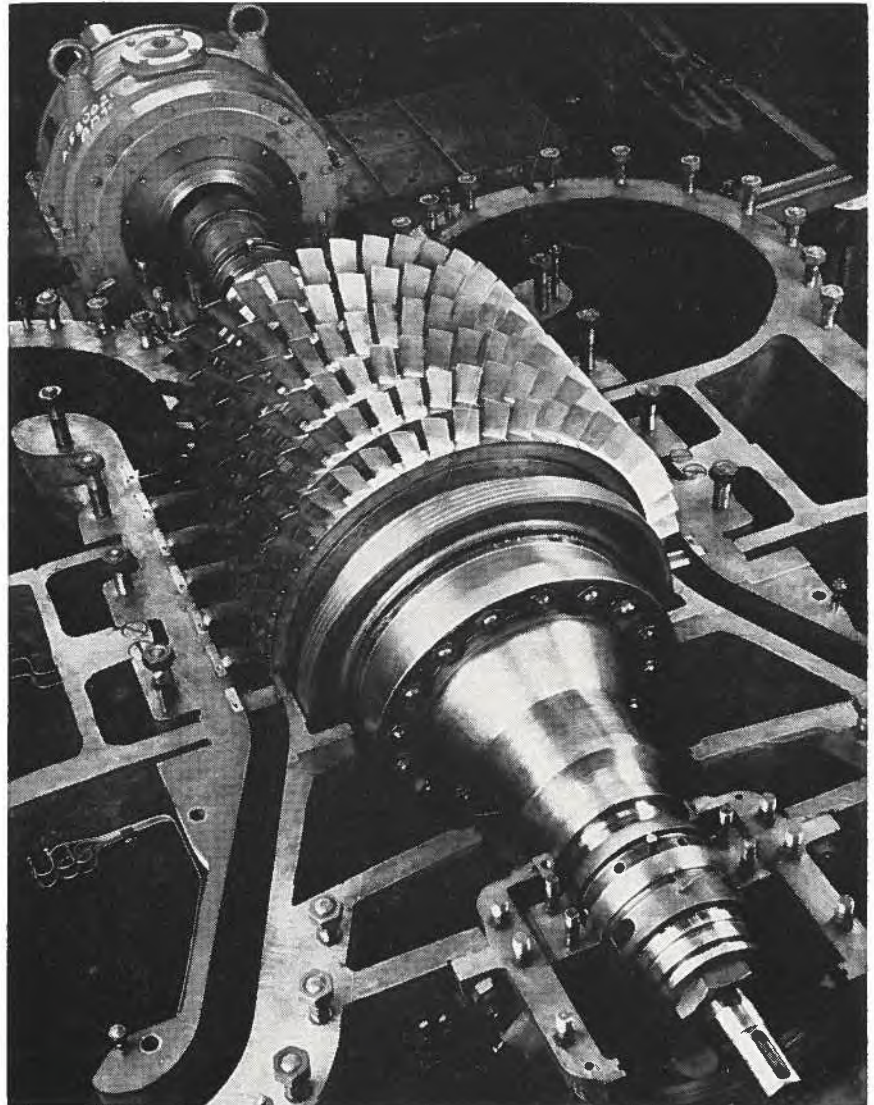
L'Allemagne achète davantage au Canada

R. R. PARLOUR

Conseiller commercial, Bonn

L'économie allemande, encore dans cette période d'expansion rapide commencée en 1967, est maintenant de plus en plus aux prises avec l'inflation et la surchauffe, et le boom semble arriver à sa fin. Le P.N.B. réel croît à un rythme de 6.5 p. 100 par an ce qui doublerait le standard de vie en 12 ans. La production industrielle continue d'augmenter et les carnets de commandes des entreprises industrielles sont généralement remplis, bien que les commandes venant de l'étranger ne soient pas aussi nombreuses que celles venant du pays même. Par suite de l'accroissement du revenu personnel, la pression exercée par les acheteurs sur le marché national se concentre sur les biens de consommation plutôt que sur les produits industriels.

Le chômage, réduit à 0.5 p. 100, a presque disparu; en effet il y a huit postes vacants pour chaque personne sans emploi, et le nombre d'étrangers travaillant dans le pays s'élève à près de deux millions. Le taux annuel d'accroissement du coût de la vie, qui n'était que de 1.8 p. 100 il y a cinq ans, a augmenté constamment pour atteindre le taux actuel de 4 p. 100. En même temps, les prix de fabrique augmentent à un taux annuel de 6.2 p. 100. Tous les secteurs de la population regardent ces chiffres avec inquiétude. Les efforts du gouvernement pour combattre l'inflation ont jusqu'ici été dirigés vers des mesures de con-



Un moteur à turbine fabriqué par Demag AG, de Duisburg, le plus important manufacturier et fournisseur allemand des usines et des mines métallurgiques ainsi que de l'industrie chimique et de plastique. Il y a augmentation de la vente de métaux et de minéraux canadiens en Allemagne.

trôle monétaire, telles qu'une politique monétaire rigoureuse, un taux d'es-compte sans précédent de 7.5 p. 100, et une diminution de toutes les dépenses gouvernementales.

Les chiffres relatifs au commerce extérieur montrent que l'industrie allemande absorbe sans aucun effort la réévaluation du mark de l'automne dernier. Dans la période de janvier à avril 1970, les importations ont augmenté de 14 p. 100 et les exportations de 12 p. 100, par rapport à l'an dernier. Le pays a encore une balance commerciale favorable, quelque peu inférieure au niveau inconfortable de l'an dernier. Quelques secteurs d'importation particulièrement actifs sont les matières premières industrielles, les biens de consommation, les produits scientifiques et hautement techniques comme les installations électroniques d'affichage et de communication; les connecteurs électriques, les appareils de géophysique, les réfrigérateurs commerciaux et industriels, les microfilms d'informatique, les servo-mécanismes, les outils et les calibres de précision, les appareils de télémétrie, les installations de communication par satellites, et l'équipement spécial de sport et de détente.

Comme l'économie allemande est florissante, il n'est pas étonnant que les exportations canadiennes en Allemagne occidentale continuent à progresser; en fait elles ont atteint un taux annuel sans précédent de 318 millions de dollars au cours des quatre premiers mois de 1970. Ce chiffre représente un gain d'environ 23 p. 100 sur la même période de l'an dernier, hausse qui maintient l'Allemagne à la première place parmi les acheteurs de produits canadiens en Europe continentale, et en quatrième place sur les marchés du monde. Mais les ventes canadiennes peuvent augmenter encore bien davantage car même au niveau élevé qu'elles ont atteint, le Canada ne fournit qu'environ 1.3 p. 100 de toutes les importations allemandes; de plus ce commerce ne représente que 2 p. 100 de toutes les exportations canadiennes en dehors de l'Amérique du Nord.

Jusqu'ici cette année les grands succès canadiens sur le marché de l'Allemagne de l'Ouest ont été les métaux et les minéraux, particulièrement le cuivre et le minerai de cuivre, le nickel, le minerai de fer, les déchets de laiton

et de bronze; les produits forestiers y compris la pâte de bois, les placages en thuya géant et en noyer; les produits agricoles, principalement du colza et des haricots en conserve. Ces produits de base constituent probablement de 80 à 90 p. 100 des exportations canadiennes en Allemagne. Mais d'autres produits entièrement fabriqués au Canada font aussi des progrès encourageants cette année, y compris vêtements en fourrure, ordinateurs à perforateur, pièces et accessoires d'automobile, grues et derricks, lampes, ampoules et tubes électriques, instruments d'optique pour laboratoire, matériel de débardage de grumes, moteurs électriques, commandes industrielles, leurs roulements et pièces, pièces et assemblages d'avions, et distributeurs automatiques.

Le mot clé lorsqu'il s'agit d'exporter en Allemagne des produits manufacturés est «spécialité». Dans le cas de nombreux produits fabriqués, l'article canadien est d'une qualité à peu près équivalente à celui manufacturé en Allemagne et souvent le prix à la livraison est plus élevé, de sorte que les représentants ou distributeurs allemands ne s'y intéressent pas tout bonnement. Mais les produits exclusifs ou d'une conception ou technologie d'avant-garde peuvent presque toujours susciter l'intérêt de l'acheteur.

L'exportateur canadien doit s'attendre à rencontrer des obstacles et des retards au début en raison des différences linguistiques, des mesures, des normes, des modèles etc.; en outre les commandes initiales sont petites en termes nord-américains. Mais plusieurs exportateurs canadiens ont pris place sur le marché allemand et peuvent espérer une augmentation de leurs ventes, à mesure que ce marché se développera pour devenir l'un des plus grands du monde.

Les exportateurs canadiens devraient se rappeler que le temps et l'effort consacrés à l'exploitation des débouchés allemands et européens sont en général profitables. Évidemment il peut être plus aisé de limiter ses efforts d'exportation au marché voisin des États-Unis si l'on compare avec la grande patience et les efforts soutenus qu'il faut pour se trouver des clients en Allemagne. Cependant, à la longue, ces efforts peuvent être amplement récompensés. Dans l'éventualité d'un

ralentissement de l'activité sur le marché nord-américain qui coïnciderait avec une forte vague d'achats en Allemagne, de nombreuses sociétés canadiennes aimeraient avoir pris le temps d'augmenter leurs ventes sur le marché allemand. Sur ce marché, souvent un succès d'importance ne vient qu'après plusieurs années d'efforts constants, plutôt qu'à la suite d'incursions et de retraits répétés, effectués en fonction de l'existence ou de l'absence de surplus de produits.

Mais voyons l'autre côté de la médaille. Les exportations allemandes au Canada ont beaucoup augmenté au cours des années bien qu'elles aient un peu diminué en 1970. Pour la première fois en six ans le Canada semble en voie d'établir une balance commerciale nettement favorable avec l'Allemagne. Quoiqu'il en soit, l'Allemagne trouve de bons débouchés au Canada pour des produits tels que les automobiles, les machines, les produits chimiques et un très grand nombre de produits manufacturés.

Mais le commerce des produits de consommation n'est qu'un aspect du tableau. Au cours des dernières années le courant des investissements entre le Canada et l'Allemagne a pris de l'importance. Depuis la guerre, les investissements directs allemands à l'étranger ont été relativement réduits, particulièrement si on les compare aux investissements américains à l'étranger.

Il est probable que les capitaux allemands ont trouvé assez d'occasions dans l'expansion des industries au pays et qu'il n'a pas semblé nécessaire de les exporter. De plus, les industriels allemands peuvent se rappeler le temps où les investissements allemands à l'étranger ont été confisqués. Cependant, au cours des dernières années, cette façon de penser a évolué considérablement. L'industrie allemande s'est maintenant beaucoup développée et, étant donné le besoin sans précédent de main-d'œuvre dans ce pays, plusieurs sociétés allemandes doivent s'étendre à l'étranger si elles veulent continuer leur expansion. Tant l'industrie que le gouvernement pensent maintenant qu'il y a des limites à l'exploitation des marchés étrangers au moyen de l'exportation, et que le temps est venu pour l'industrie allemande, à l'exemple de celle des États-Unis, d'alimenter ses débouchés étran-

gers en fabriquant ses produits dans des filiales, érigées sur place. C'est un fait reconnu que l'ère des grandes sociétés internationales est maintenant arrivée et que d'importantes sociétés allemandes sont portées à suivre cette tendance. On reconnaît aussi que les investissements directs à l'étranger offrent d'autres avantages par leur diversification et la protection qu'ils apportent contre les risques politiques et économiques.

Une autre raison explique cette tendance nouvelle des capitaux allemands à se déplacer à l'étranger. L'industrie allemande a besoin de plus grandes quantités de matières premières que celles disponibles au pays. Pour assurer son approvisionnement, elle manifeste une tendance croissante, comme celle du Japon, à participer financièrement à l'exploitation des entreprises forestières et minières au Canada et dans d'autres pays riches en ressources. Ainsi les sociétés et les particuliers allemands ont tendance à voir dans le Canada un endroit favorable à l'investissement de leurs capitaux, puisqu'il possède la stabilité politique, les ressources naturelles, la main-d'œuvre disponible et qu'il permet de s'implanter sur le marché nord-américain.

Les statistiques officielles publiées en Allemagne montrent que le total des investissements allemands à l'étranger s'élevaient à 5.2 milliards de dollars à la fin de 1969. Comme on pouvait s'y attendre, seulement un peu plus de

la moitié de cette somme était investie dans les pays voisins membres du Marché commun. Cependant, durant les deux dernières décennies les plus grands bénéficiaires des investissements directs allemands hors de l'Europe ont été les États-Unis et le Canada, chacun ayant une somme totale légèrement inférieure à 443 millions de dollars. Au cours de 1969 tant le Canada que les États-Unis ont reçu un supplément d'investissements allemands de 73 millions de dollars. En réalité l'entrée de capitaux au Canada l'an dernier dépassait légèrement celle constatée aux États-Unis, faisant du Canada le plus important bénéficiaire des investissements allemands à l'étranger et hors de l'Europe.

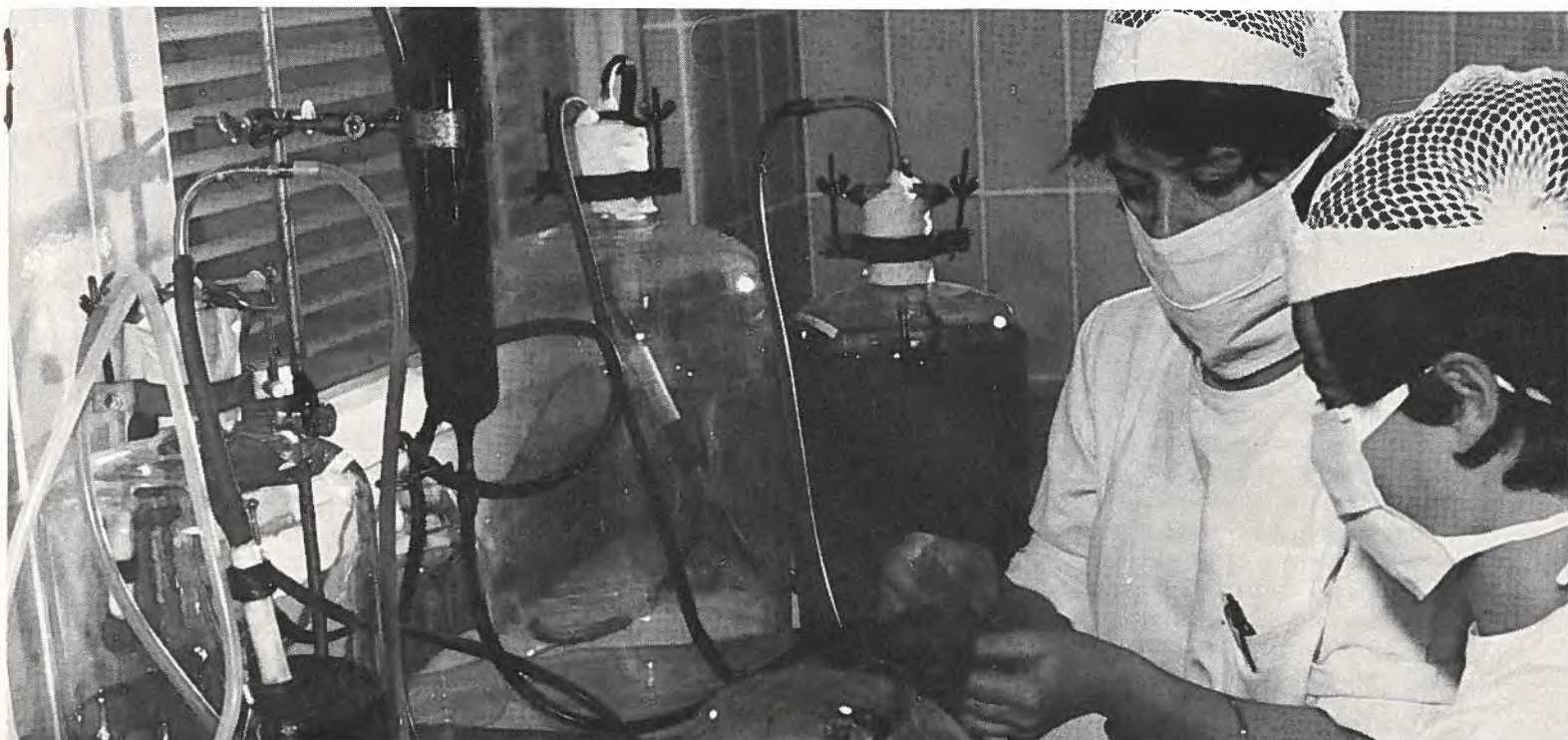
La province qui a reçu le plus grand nombre d'investissements est l'Ontario, que suit le Québec; un nombre réduit de sociétés allemandes s'établissaient aussi dans les provinces de l'Atlantique et de l'Ouest canadien. Les domaines de production comprennent les articles suivants: machines, produits chimiques, pâte et papier, potasse, tuyaux et tubes, câbles et fils, articles de céramique, produits miniers et beaucoup d'autres. En plus, plusieurs investisseurs allemands ont placé leur capital au Canada dans l'immobilier ou des valeurs en portefeuille. Chaque jour dans les pages publicitaires des journaux allemands les plus importants on trouve les noms de plusieurs agents de placements immobiliers et de conseillers en investissement qui ne de-

mandent pas mieux que de donner des conseils aux investisseurs allemands.

Au cours des derniers mois l'accroissement des taux d'intérêt en Allemagne et la rareté croissante de l'argent ont facilité quelque peu l'octroi de prêts allemands au Canada, en particulier sous la forme d'obligations et de prêts sur hypothèque. D'autres facteurs qui peuvent ralentir temporairement le mouvement de capitaux sont la question des impôts sur les entreprises commerciales au Canada, présentement en révision et la question de la possession des mines canadiennes par des étrangers, particulièrement celles d'uranium, qui fait aussi l'objet d'une révision. Cependant, à la longue les investissements allemands vont sans doute augmenter au Canada puisqu'ils comportent de nombreux avantages pour les deux pays.

Pour illustrer l'intérêt que le Canada porte aux investissements allemands, il importe de faire remarquer que les organismes canadiens qui sont actifs dans ce domaine comprennent non seulement les divisions commerciales de l'Ambassade du Canada à Bonn et les consulats généraux du Canada à Düsseldorf et à Hambourg mais aussi les représentants de la Banque de Montréal à Düsseldorf, de la Banque Canadienne Impériale de Commerce et de la Banque Royale du Canada à Francfort et de la Banque de Nouvelle-Écosse à Munich. En plus, la province de Québec a son représentant du déve-

Des ouvriers de l'usine Farbwerke Hoechst AG aident à la fabrication de l'Oral-Virelon, un sérum contre la poliomyélite.



loppement industriel à Düsseldorf, et l'Ontario a le sien à Francfort. Par ailleurs, un nombre croissant de courtiers en valeurs mobilières, de représentants de sociétés de fiducie et de sociétés immobilières ont ouvert des bureaux en Allemagne.

Au cours des dernières années les entreprises canadiennes ont augmenté quelque peu leurs investissements directs en Allemagne. Des sociétés bien connues comme l'*Alcan* et *Massey-Ferguson* ont depuis longtemps des usines en Allemagne. La *Consolidated Bathurst* possède plusieurs usines de fabrication de carton en Allemagne. La société *Garfield Weston* dirige une chaîne de 145 supermarchés; dernièrement la société *Seagram's* et la *Canada Packers* ont acheté respectivement une distillerie et une usine de conditionnement des viandes. La société *Canadian Aviation Electronics* monte maintenant des appareils électroniques spéciaux en Allemagne. L'*Asbestos Corporation* projette d'établir une usine de traitement de la fibre de l'amiante dans le nord de l'Allemagne. Au cours des années qui viennent ce mouvement des industries canadiennes vers l'Allemagne va probablement se continuer à mesure que les sociétés canadiennes diversifieront leurs intérêts à l'étranger et que le Marché commun européen deviendra une source croissante de débouchés pour les produits canadiens.

Si la Grande-Bretagne et les autres pays de l'AELE devaient se joindre aux Six, l'industrie canadienne devra assurément attacher plus d'importance au marché européen. Pour plusieurs sociétés canadiennes, les problèmes, des distances, de la langue, des normes, du système de mesure etc. leur rendent difficile la tâche de desservir convenablement leurs clients européens. Plusieurs alors vont probablement décider de faire le saut et d'établir des usines à l'intérieur du Marché commun.

Un autre domaine dans lequel peut s'établir une coopération économique entre le Canada et la République fédérale est celui des licences. L'an dernier, le bureau canadien à Bonn s'est occupé de 50 offres de licence pour des produits conçus en Allemagne et qui pourraient être fabriqués au Canada. Les experts en produits du ministère de l'Industrie et du Commerce font une certaine sélection parmi ces offres, qui paraissent dans le Bulletin des

produits nouveaux et dans le Commerce extérieur. La liste des produits est variée, passant des malaxeurs à béton aux cosmétiques. Plusieurs de ces offres sont encore au stade des négociations, mais il est clair que l'esprit inventif des Allemands continue de trouver des techniques et des produits nouveaux, et que l'industrie canadienne est ouverte aux idées nouvelles. Cet échange est de toute évidence bénéfique aux deux parties. De la même façon nous offrons annuellement de 10 à 12 nouveaux produits canadiens pouvant être fabriqués sous licence en Allemagne. La nouvelle technologie ne connaît pas de frontières nationales.

Pour l'avenir, il est possible de prédire une coopération croissante entre les industries allemandes et canadiennes dans le domaine des entreprises en commun et des échanges scientifiques. Les deux pays sont tous les deux avancés au point de vue industriel, mais ni l'un ni l'autre n'est un géant de

l'industrie. Comme ils disposent de ressources limitées chacun d'eux doit se spécialiser dans le développement de certains produits. Pour certains articles, le Canada et l'Allemagne se font concurrence sur le marché mondial, mais pour d'autres, nos industries sont complémentaires. Cette situation laisse une place au développement commun de produits et de procédés nouveaux, que ce soit dans une entreprise bilatérale ou dans une participation à des groupements internationaux plus importants.

L'Allemagne de l'Ouest, reconnue dans le monde entier comme pays manufacturier, est l'un des principaux débouchés des matières premières canadiennes. Mais il faudrait se rappeler que la République fédérale offre des débouchés d'une valeur de huit milliards de dollars par an aux produits très ouverts à l'étranger. Les exportateurs canadiens pourront découvrir certaines suggestions de ventes dans le tableau qui accompagne cet article.

LES PRODUITS FINIS IMPORTÉS PAR L'ALLEMAGNE EN 1969

	Millions de dollars des É.-U.		Millions de dollars des É.-U.
Appareils et machines électriques	1,099	Films et produits photo-chimiques	91
Véhicules automobiles et avions	1,086	Verreries	88
Machines diverses	531	Tricots de laine	87
Machines de bureau	351	Imprimés et livres	86
Divers produits de l'acier	296	Divers produits du textile	83
Tricots de soie ou de produits synthétiques	225	Papeterie	74
Appareils de précision et d'optique	203	Autres lainages	70
Autres vêtements de soie ou de synthétiques	197	Moteurs et matériel de production de l'électricité	69
Machines de fabrication d'articles en caoutchouc	193	Matériel de manutention	61
Produits pharmaceutiques	178	Décorations de Noël et jouets	56
Chaussures en cuir	174	Articles en métal précieux	54
Pompe à liquide ou à air	167	Machines de fabrication du papier et d'imprimerie	54
Machines-outils ou matériel de laminoir	163	Montres et horloges	54
Machines pour l'industrie du textile et du cuir	150	Divers articles en cuir	50
Divers produits chimiques	138	Tricots de coton	38
Produits en plastique	137	Poterie	38
Autres vêtements en coton	131	Équipement et instruments aratoires	35
Navires et bateaux	122	Machines à boissons et à aliments	34
Produits du bois	113	Divers véhicules	34
Machines agricoles	102	Articles de fourrure	26
Divers produits des métaux vils	92	Céramiques et porcelaines	24
		Cosmétiques	21
		Produits du cuivre	20
		Bicyclettes	17

CEE: Débouchés inexploités par le Canada

A. R. A. GHERSON, Chargé d'affaires, a.i.
Mission canadienne auprès des Communautés européennes, Bruxelles

Le 1^{er} janvier 1970 a été une date mémorable dans l'histoire de la Communauté car elle marque la fin de sa période transitoire de douze ans. Le processus d'intégration se poursuit et la Communauté qui a franchi l'étape de l'union douanière vise présentement la mise en œuvre de l'union économique et monétaire et éventuellement certains pouvoirs politiques qu'entraînent ces réalisations.

Les principales mesures de la prochaine étape ont été décidées lors de la conférence au sommet des six chefs d'État ou de gouvernement qui a eu lieu à La Haye les 1^{er} et 2 décembre. On peut regrouper les grandes décisions prises lors de cette réunion sous trois rubriques, soit l'achèvement de la période de transition, l'expansion géographique et l'intégration de la Communauté.

L'achèvement de la période transitoire signifie que les objectifs et le programme d'exécution fixés aux termes du Traité de Rome ont été réalisés à la date prévue, soit le 31 décembre 1969. La Communauté avait, au moment de la Conférence de La Haye, réalisé l'union douanière le 1^{er} juillet 1968, soit 18 mois avant la date prévue; elle avait mis en œuvre une politique agricole commune et organisé un marché pour les principaux produits; elle avait convenu d'une politique commerciale commune qui servirait de cadre au démarrage des relations et négociations avec les tiers pays; elle avait jeté les bases d'une coopération technique et scientifique qui serait étendue à d'autres pays européens; elle avait formulé des propositions concernant une politique commune en matière d'économie, de monnaie, d'industrie, de questions régionales et de transport. On avait également mis en vigueur des mesures de liberté d'établissement et de libre circulation de la main-d'œuvre dans les pays de la Communauté. Il restait à s'entendre

sur le règlement du financement commun afin d'assurer l'autonomie financière de la Communauté de même que sur certains règlements communs concernant certains produits comme le vin, le tabac et les produits de la pêche.

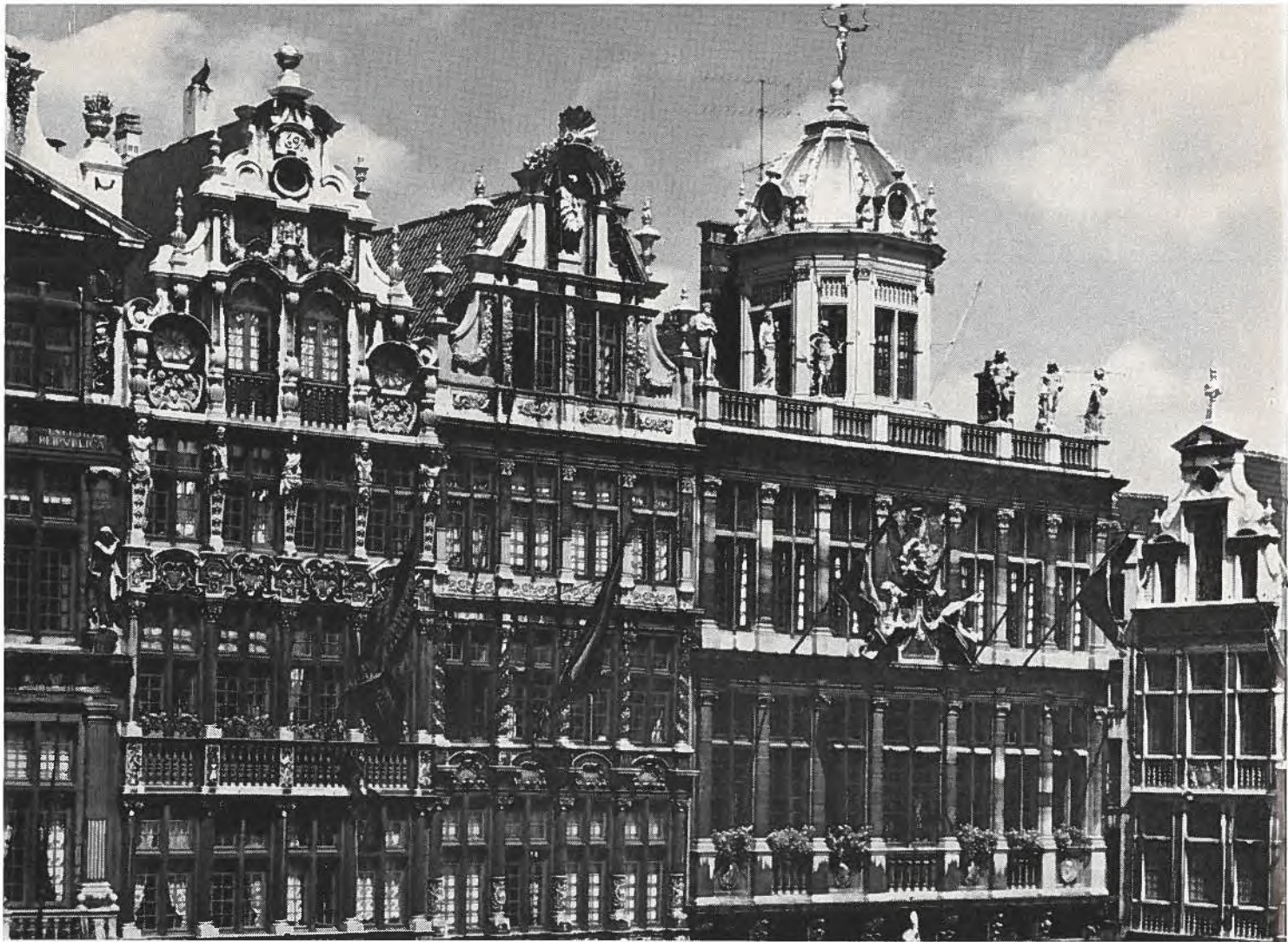
A la suite d'une fort longue réunion du Conseil le 22 décembre, les six ministres sont convenus d'une entente mixte comprenant le financement des ressources de la Communauté, réparti sur trois étapes et se terminant le 21 décembre 1977. Les États membres verseront à la Communauté, le 1^{er} janvier 1968, les recettes provenant des droits d'importation et de douane (moins 10 p. 100 pour les frais administratifs) plus une somme maximale représentant 1 p. 100 de la taxe de la valeur ajoutée (d'après les mesures d'harmonisation) et autres taxes générales dont l'objet est de financer les dépenses de la Communauté. On a également arrêté un programme pour l'application des règlements concernant les tabacs et le vin, deux importants facteurs qui font partie de l'accord mis en vigueur au printemps dernier. Cette entente porte également sur l'accroissement des pouvoirs budgétaires du Parlement européen. Ces dispositions mettaient fin à la période de transition.

En ce qui concerne l'expansion géographique, il a été décidé lors de la conférence au sommet d'entamer des négociations avec les pays qui ont demandé l'adhésion et d'entreprendre des pourparlers avec les autres membres de la zone européenne de libre-échange qui désirent définir leurs relations futures avec la Communauté. Les négociations ont été amorcées le 30 juin au Luxembourg à la réunion plénière des ministres des Six et des quatre pays intéressés, soit le Royaume-Uni, l'Irlande, le Danemark et la Norvège. Elle a été suivie de la première rencontre des représentants de la CEE et du Royaume-Uni le 13 juillet. Des réunions bilatérales avec

les autres pays qui demandent l'adhésion à la Communauté devaient avoir lieu vers la fin septembre.

Relativement à l'intégration de la Communauté, les Six sont convenus lors de la Conférence de La Haye a) d'élaborer un plan en 1970 en vue de la réalisation progressive de l'union économique et monétaire b) d'étudier la possibilité de constituer un fonds européen de réserve doté d'une politique économique et monétaire c) de coordonner la recherche et le développement industriels dans les secteurs clés par la mise en œuvre de programmes communs et d) de mettre sur pied un nouveau programme de recherche pour la Communauté européenne d'énergie atomique afin de satisfaire les besoins d'une gestion moderne et d'utiliser au maximum le centre conjoint de recherche. Il a également été entendu que les ministres étrangers examineraient les moyens de réaliser l'unification politique dans le cadre de l'expansion et feraient rapport de leurs conclusions aux chefs d'État ou de gouvernement avant la fin de juillet 1970. Ces décisions marquent le début de la prochaine étape et les travaux ont déjà été amorcés. Si l'expansion et l'intégration se réalisent, il est possible qu'en 1980 la Communauté compte dix membres étroitement unis sur le plan économique et peut-être monétaire et qu'elle soit dotée de certains attributs d'une fédération ou d'une confédération comme l'élection d'un Parlement européen, par suffrage universel direct.

Qu'est-ce que tout cela représente pour l'exportateur canadien? Tout d'abord, un avantage, soit un marché d'environ 270 millions de personnes aux goûts raffinés, jouissant d'un niveau élevé de vie et disposant d'un pouvoir d'achat élevé ainsi qu'une société hautement industrialisée qui utilise des techniques de pointe dans presque tous les secteurs. Nous faisons état de ces choses afin de présenter à



Le style baroque de ces immeubles du dix-septième siècle à Bruxelles témoigne de la traditionnelle exubérance flamande.

l'exportateur canadien les vastes possibilités qu'offre l'Europe et de l'inviter à se rendre lui-même sur place. Peu importe si le nombre des États membres augmente ou non, la Communauté est bel et bien établie et il y a lieu d'en souligner certaines réalités fondamentales.

La Communauté économique européenne constitue le marché d'importation le plus vaste du monde. En 1969, ses importations se sont chiffrées à 40 milliards de dollars, soit 10 p. 100 de plus que les États-Unis, bien que le marché soit 7½ p. 100 moindre et que son produit brut soit de beaucoup inférieur à la moitié de celui des États-Unis. De 1957 à 1969, le commerce intracommunautaire a quadruplé et les échanges avec les tiers pays ont doublé. Le commerce entre les membres de la Communauté et les autres pays représente 20 p. 100 de l'ensemble du produit brut des

Six: la proportion des exportations et des importations est la même soit 10 p. 100.

Les consommateurs de la Communauté européenne mangent davantage et mieux; le nombre de voitures a augmenté; ils ont recours à un nombre plus considérable d'appareils ménagers et d'articles qui leur permettent de gagner du temps; ils désirent des logements plus confortables et bien chauffés; ils voyagent plus qu'auparavant et achètent davantage des caravanes et de l'équipement de récréation. Une expansion économique vigoureuse et un rythme de croissance de 6 p. 100 par année a permis de maintenir un niveau élevé de vie et l'on tente déjà de concurrencer la technologie américaine. La Communauté s'est fixé comme objectif de développer une société hautement industrialisée et innovatrice dotée d'une technologie de pointe.

Des possibilités sont offertes à l'exportateur canadien dans divers secteurs. Jouets, embarcations de plaisance, serviettes de papier, moteurs d'avion, pièces et composants, machines de toutes sortes, équipement pour l'enlèvement de la neige, vêtements de ski, équipement hôtelier, équipement pour le chauffage et la climatisation, maisons à ossature de bois et matériel électronique sont en grande demande. Il s'agit ici d'une liste dressée à titre indicatif seulement. Il faut offrir des produits attrayants à des prix compétitifs, fixer des dates de livraison sûres et assurer un service après-vente efficace si l'on veut accéder à ce marché, s'y implanter et améliorer sa position.

Dans le numéro de Commerce extérieur de septembre 1969 consacré à la Communauté économique européenne, j'ai signalé que les exportateurs canadiens ne tiraient pas plein profit des nouvelles possibilités qu'offrent le

Marché commun et en particulier le secteur croissant des produits secondaires. Un autre article traite de la croissance dynamique du marché de la Communauté et du rendement décevant des exportateurs canadiens. Les importations de la CEE en provenance des tiers pays se sont accrues de 17 p. 100 mais celles du Canada n'ont progressé que de 11 p. 100. La catégorie des «produits finis non comestibles», secteur croissant des importations de produits secondaires de la CEE n'intervient que pour 10 p. 100 des exportations canadiennes vers ce marché.

Les exportations canadiennes de matières premières industrielles continuent d'augmenter mais l'un des prin-

cipaux objets des négociations commerciales et tarifaires dites «Kennedy Round» était de trouver de nouveaux débouchés pour les produits secondaires. Cette mesure devait permettre au Canada d'élargir son marché, de rationaliser ses opérations, de se spécialiser et de tirer profit des économies d'échelle afin de développer une économie industrielle rentable. Le passage de l'union douanière à l'unification économique et monétaire, donnera une impulsion nouvelle à la Communauté. Un troisième article signale que des projets ont été élaborés en vue de formuler une politique industrielle commune et de jeter les bases d'une coordination étroite dans le domaine scientifique et technologique à l'échelle de l'Europe en général. Ces mesures

auront pour effet de créer de débouchés que l'on doit exploiter avant que nos concurrents s'en emparent. Et les concurrents ne manquent pas si l'on considère qu'en 1969, les importations de la Communauté se sont chiffrées à 40 milliards de dollars dont seulement 850 millions provenaient du Canada.

La Communauté est un marché intéressant et nous invitons l'exportateur canadien à venir s'en rendre compte sur place. Les délégués commerciaux en poste dans les États membres sont disposés à répondre à vos demandes de renseignements et à accorder leur appui dans la mesure du possible. La Mission se fera un plaisir de fournir des avis et renseignements utiles sur la Communauté.

CEE: Une politique commune

J. K. B. KINSMAN

Second secrétaire de la Mission canadienne près la CEE

La CEE a été fondée pour toutes sortes de raisons, parmi lesquelles de nombreuses sont liées au besoin politique de rassembler en une union fonctionnelle les peuples dont les conflits ont secoué le continent pendant des siècles. Cependant, l'un des objectifs principaux était de permettre à l'industrie européenne fragmentée de consolider ses ressources par un marché unique, de façon à porter au maximum son efficacité économique pour permettre à cette industrie de concurrencer efficacement le développement industriel américain d'outre-mer et de donner une véritable indépendance à la nouvelle Europe.

C'est en Europe qu'a eu lieu la première révolution industrielle. L'industrie européenne dominait l'économie mondiale au XIX^e siècle. La seconde révolution industrielle s'est passée aux États-Unis qui dominent aujourd'hui l'économie mondiale. Pendant les années 60, les efforts américains accomplis dans les domaines connexes de l'espace et de l'informatique ont déclenché une série d'explosions d'innovations industrielles qui ont ouvert de nouveaux

horizons à la technologie. À l'avenir, l'expansion économique des pays industriels dépendra, dans une large mesure, de la nouvelle technologie.

L'industrie de la CEE n'a pas, dans son ensemble, été en mesure de suivre le rythme, bien qu'un miracle économique s'y soit réellement produit. Cependant, il s'est largement confiné à l'industrie productrice de biens de consommation. Seule la faible technologie «Henry Ford» des chaînes de montage des produits de consommation (automobiles, réfrigérateurs, etc.) a réellement bénéficié de l'union douanière. En Europe, les Américains dominent les secteurs vitaux dont la croissance est rapide et la technologie avancée, ce qui laisse à penser que la «vocation européenne» d'une CEE indépendante est en danger.

Quelles sont les raisons du retard européen dans le domaine de la technologie industrielle moderne? Il est indubitable qu'il existe moins de scientifiques per capita dans la CEE qu'aux États-Unis et cette rareté se reflète sans aucun doute dans le programme européen de recherches et de développement industriels. Seul environ 1 p. 100 de la population des Six, dont l'âge varie entre 20 et 24 ans, est formé à des disciplines scien-

tifiques alors qu'il y en a 4 p. 100 tant aux États-Unis qu'en URSS (et 2.7 p. 100 en Grande-Bretagne où l'on considère que les recherches et le développement industriels sont l'un des points forts de l'économie).

L'insuffisance de la recherche et du développement dans la CEE est une raison encore plus importante. Alors que 3 p. 100 du produit national brut des États-Unis sont consacrés à la recherche et au développement, la CEE ne réinvestit en ce domaine que 2 p. 100 de son P.N.B. beaucoup plus faible (ce qui néanmoins représente un effort plus que doublé par rapport à 1964). De plus, les sommes sont investies de différentes manières. Aux États-Unis, le gouvernement joue un rôle clé dans l'intensification des recherches et du développement industriels au moyen de contrats publics; il concentre son aide sur quelques programmes industriels coordonnés. Dans la CEE, les États jouent un rôle beaucoup plus limité et beaucoup moins efficace. Les programmes qui sont l'objet d'une aide dans un pays du Marché commun sont fréquemment répétés dans un autre pays. Bien souvent, ces programmes font double emploi et sont désuets à l'échelle mondiale. Cependant, même si l'on espère un accroissement du volume des fonds

alloués à la recherche et au développement industriels dans les années à venir, ce qui va avoir lieu sans aucun doute, et même si les gouvernements acceptent de coordonner leurs programmes nationaux de recherches et de développement, ce qu'ils feront éventuellement bien que l'attribution des responsabilités respectives en ce domaine reste une question litigieuse, il restera toujours un autre problème très important: les entreprises européennes n'ont pas été en mesure d'atteindre l'envergure nécessaire pour concurrencer les géants américains.

Dans vingt ans, la croissance industrielle compétitive réalisée dans un climat économique avancé tel que celui de la CEE (ou du Canada) dépendra dans une large mesure des industries de capital et de technologie. C'est pour cette raison que la production automobile des États-Unis est en train de baisser. Les entreprises rentables qui s'appuient sur la science doivent fonctionner à grande échelle pour réaliser une utilisation optimale de la recherche et du développement coûteux, dans un domaine où l'innovation compétitive exige que l'exploitation commerciale d'une invention fasse souvent suite à cette dernière en l'espace de quelques mois (ne s'est-il pas passé 40 ans entre l'invention du téléphone et son exploitation commerciale?). Une exploitation à grande échelle a besoin d'un marché intérieur important. Ces deux éléments devraient assurer une base intérieure suffisante pour permettre d'investir et d'exporter à l'étranger. Le Marché commun a été créé pour fournir l'élément clé: un vaste marché intérieur, ce qui est la base essentielle. Cependant, l'un des lieux communs les plus souvent répétés dans les cercles européens est celui que seuls les Américains ont réellement tiré davantage du Marché commun. Comme la plupart des lieux communs, celui-ci est probablement vrai.

Très peu de sociétés européennes (*Dassault, BP, Shell, Philips, Unilever*, etc. . .) ont réussi à élaborer une stratégie industrielle mondiale semblable à celle des grandes entreprises américaines et japonaises. Les activités d'entreprises américaines, situées dans la CEE ou d'entreprises américaines vraiment multinationales, sont menées à l'échelle de la CEE, tirant ainsi avantage de ce qui est réellement un

marché unique. Les firmes européennes dans leur ensemble conservent une optique nationale des capitaux, de la production et du marché, comme si la CEE était composée de plusieurs milieux économiques fondamentalement nationaux. C'est pourquoi les structures industrielles nationales monopolisantes se sont développées. Ces industries ne sont pas à la mesure des entreprises américaines qui dispersent, de manière stratégique, leur production dans la CEE selon la spécialisation de leurs usines. Étant donné que les entreprises européennes situent généralement leur production et leurs ventes dans le milieu national, elles souffrent souvent d'une perte résultante de mobilité stratégique, d'une limite à leur expansion et d'une diversification exagérée de leurs usines.

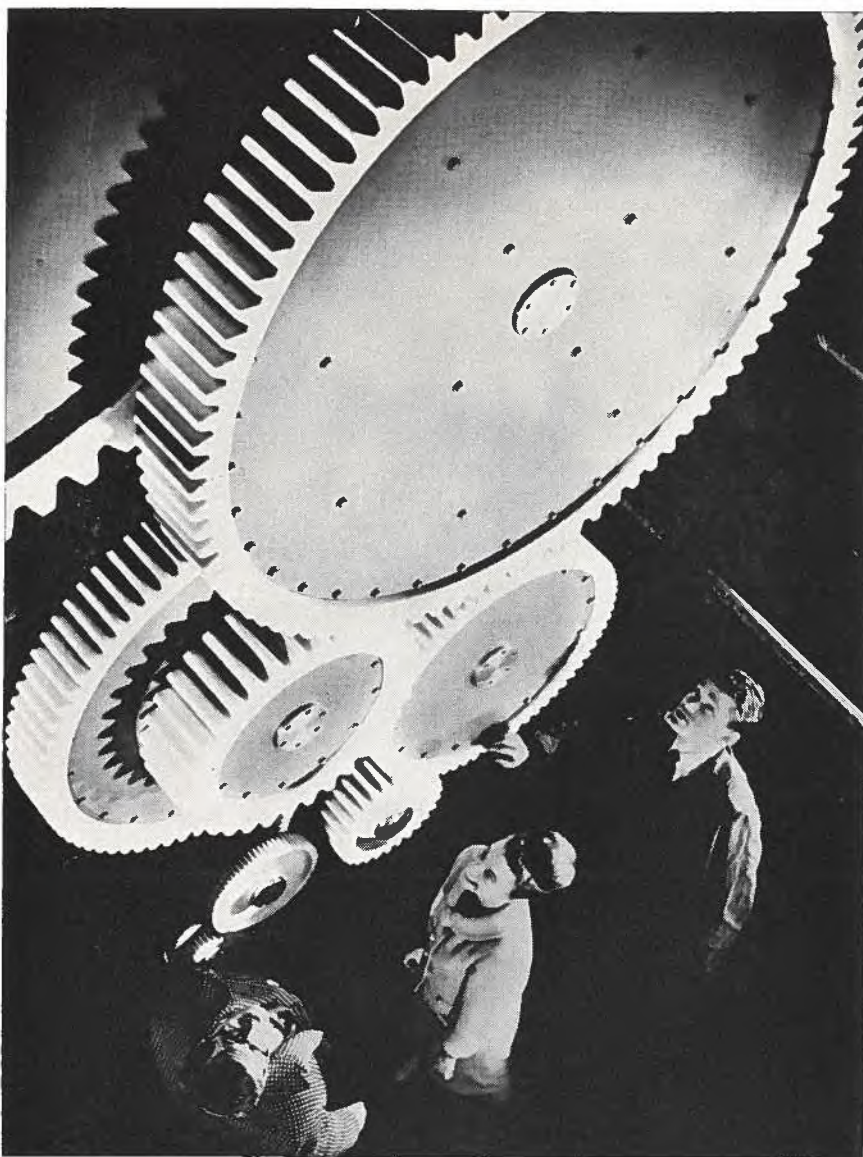
La solution évidente pour les entreprises européennes consiste à se fusionner par-delà les frontières nationales mais à l'intérieur de la CEE. Des fusions se produisent mais habituellement entre entreprises de la Communauté et des firmes de tiers pays, généralement américaines. De véritables fusions européennes telles que celle de *Agfa-Gevaert* ou *Hoechst-Roussel Uclaf* sont exceptionnelles et ne se réalisent que très difficilement parce que les obstacles fiscaux et juridiques aux fusions par-delà les frontières sont formidables à l'échelon des pays. Lorsque des géants nationaux d'Europe, tels que *Fiat*, essaient de surmonter ces obstacles pour réaliser une véritable entreprise européenne, ils sont souvent bloqués par des raisons de prestige national.

La principale caractéristique du fossé technologique actuel est vraisemblablement cette difficulté de réaliser des fusions internationales entre des entreprises de la CEE. L'an dernier, nous avons mentionné dans le Commerce extérieur (numéro de septembre), l'effort accompli par les États membres pour créer une communauté technologique au moyen d'une coopération intergouvernementale à l'occasion de 47 projets différents dans six secteurs prioritaires: l'environnement, la météorologie, les nouveaux modes de transport, les télécommunications, l'informatique et l'océanographie.

Un groupe d'étude des Six, le Groupe Aigrain, a invité neuf autres pays européens: les quatre candidats à la

CEE (la Grande-Bretagne, la Norvège, le Danemark et l'Irlande), la Suisse, l'Autriche, la Suède, le Portugal, et l'Espagne. Le Groupe Aigrain, devenu le Groupe Prest, a institué sept groupes de travail composés d'experts qui ont étudié les possibilités d'une coopération et qui ont fait des recommandations qui seront vraisemblablement reprises lors d'une réunion des ministres des 15 pays vers la fin de cette année. Les recommandations essentielles à l'heure actuelle sont cependant limitées à la coordination des programmes gouvernementaux existants qui n'exigent ni une participation industrielle ni une mise en commun des ressources gouvernementales. Il est probable que l'on obtiendra un jour une participation industrielle et le travail du Groupe Prest pourrait aboutir à l'élaboration d'un ou deux prototypes valables.

Cependant, ces prototypes n'ont que peu de valeur s'il n'existe pas d'entreprises européennes suffisamment grandes pour les exploiter commercialement. La production effectuée par un consortium international présente des avantages évidents pour la réalisation d'économies d'échelle mais il est rare qu'une gestion internationale soit très efficace et il en résulte souvent des doubles emplois et des activités parallèles ce qui semble être le cas du Canada. Les projets plurigouvernementaux ne réussissent même pas aussi bien que les entreprises binationales: le principe du «juste retour» (selon lequel chaque pays participant doit recevoir un avantage industriel proportionné à sa participation financière au projet) signifie qu'une «fusée européenne» est en réalité la synthèse d'un étage français, d'un étage allemand, d'un cône d'instruments italien, etc. Il est impossible d'écarter le principe du «juste retour» tant qu'il existe des pays, mais il ne faudrait pas l'appliquer à un projet individuel. Afin d'obtenir une répartition efficace des spécialités technologiques et une bonne gestion, il importe d'appliquer le principe à une gamme étendue de projets de sorte que d'un investissement national dans une entreprise puisse résulter un avantage industriel provenant d'une autre réalisation. Cela en fait constitue l'objectif à long terme du Groupe Prest mais il ne sera vraisemblablement pas atteint avant que n'existent suffisamment de firmes européennes ayant une dimension suffisante



Ces engrenages en matière plastique Ultramid, surnommé "acier plastique", ont été fabriqués à Ludwigshafen en Allemagne. Le nouveau procédé donne un produit fini qui est environ sept fois plus léger que la fonte et suffisamment résistant pour faire des hélices de navire. Une politique industrielle et technologique commune est l'un des buts des membres de la CEE.

pour réaliser entièrement des ensembles de projets. Nous revenons ainsi au principal problème du dilemme de la recherche et du développement industriels en Europe, à savoir le besoin de création de telles entreprises.

Pour répondre à ce besoin, la Commission européenne a fait connaître, au printemps, son plan tant attendu d'une politique industrielle commune. Ce plan représente une offensive générale dans le domaine de la stratégie industrielle qui concerne presque tous les aspects de l'économie de la CEE. Étroitement liée aux autres politiques communes (agriculture, commerce régional, transports, domaine social,

etc.) la première recommandation de cette politique industrielle porte sur la création de firmes multinationales en Europe d'envergure suffisante pour pouvoir concurrencer réellement les entreprises américaines. L'objectif particulier est de renforcer les secteurs technologiques clés de la CEE.

Personne cependant ne s'attend à ce que ce plan soit prochainement adopté dans son ensemble. Étant donné son importance générale (en principe) il semble essentiel d'obtenir l'assentiment des pays candidats à la Communauté. Dans certains cas, on demande aux États membres d'abandonner d'importantes prérogatives

nationales et d'accepter des priorités européennes au lieu des priorités strictement nationales, or cela ne facilite pas l'adoption rapide de l'ensemble de la politique industrielle commune. Cependant, les priorités européennes sont le substratum même de la CEE et il est vraisemblable que la politique industrielle de la Commission prenne forme au fur et à mesure que la Communauté se rapprochera d'une union économique et monétaire et que se tisse une économie européenne.

L'un des avantages de ce plan est qu'il peut être adopté morceau par morceau. Certains de ses aspects ont déjà été étudiés depuis quelque temps : la suppression des barrières techniques au commerce, la libération des achats publics, l'abolition des frontières que constituent les régimes fiscaux, la création d'un marché financier européen et l'élaboration d'un droit européen des sociétés qui soit cohérent en sont de bons exemples. Le mémoire de la Commission propose de suivre cinq grandes lignes de travail :

1. **Achèvement du marché unique**— Toutes les firmes doivent être en mesure de bénéficier librement de l'existence du marché unique. Cependant le développement des industries de technologie moderne est souvent fonction des fonds gouvernementaux et des commandes publiques. C'est pourquoi la Commission propose de coordonner les politiques d'achats publics, en particulier dans les domaines des transports et des services publics ainsi que dans les industries nucléaire et aéronautique. Cela, afin d'instaurer réellement un marché unique pour les produits de la technologie moderne. Les barrières techniques qui s'opposent au commerce doivent aussi être supprimées.

2. **Unification des régimes nationaux concernant le droit des sociétés, l'impôt et les finances**— Le cadre institutionnel dans lequel agit la CEE est encore extrêmement fragmenté. Il faudrait rapidement adopter une loi commune sur l'imposition des fusions et une loi sur les sociétés européennes afin de couvrir les sociétés multinationales. Il est particulièrement nécessaire d'harmoniser les régimes fiscaux ainsi que d'établir un «statut d'entreprise commune» traitant de la coopération industrielle entre les entreprises publiques. La

Commission examine également la possibilité de nouveaux accords fiscaux visant à favoriser le financement en capital à risques et elle étudie des projets de formation d'un marché financier européen et de modernisation des systèmes et pratiques bancaires.

3. Réorganisation des firmes à une plus grande échelle—

Afin de stimuler la concentration industrielle, en particulier dans les secteurs de technologie de pointe il importe d'introduire des contrats de développement de la Communauté et de les attribuer en priorité aux firmes qui résultent de fusions par-delà les frontières nationales. La Commission recommande que la Banque européenne d'investissement accroisse les facilités financières mises à la disposition des firmes de différents États membres, qui désirent se réunir. Cette mesure sera orientée vers les secteurs technologiquement innovateurs.

4. Faciliter les changements structurels—

On doit encourager la mobilité géographique et professionnelle de la main-d'œuvre. Pour minimiser les ruptures et assurer une adaptation opportune de la main-d'œuvre, il faut

que cette dernière et les dirigeants se consultent de manière plus efficace et qu'on utilise plus fréquemment et plus utilement les prévisions technologiques. La Commission souligne le besoin d'améliorer les techniques de gestion et suggère la création d'une «Fondation européenne de formation et de gestion» qui aiderait également à améliorer les relations entre l'industrie et les universités.

5. Solidarité communautaire dans les relations économiques extérieures—

Jusqu'à présent, les instruments douaniers et tarifaires sont les seuls leviers que la Communauté a utilisés dans ses relations directes avec les tiers pays.

Comme élément de l'harmonisation économique nécessaire à une politique industrielle commune pleinement efficace, la Commission considère que les Six devraient élaborer des politiques dans tous les autres domaines de relations économiques avec le reste du monde: crédits et subventions à l'exportation, barrières non tarifaires, protection du milieu naturel, approvisionnement en matières premières et en énergie, promotion des investissements, statut des sociétés multinationales et coopération technologique.

Ces progrès de la CEE pourraient avoir une grande importance pour les exportateurs canadiens. Ainsi que le souligne l'article de M. Mintenko à la page 2, les exportations canadiennes de produits manufacturés vers la CEE ne progressent guère. Notre propre capacité nationale de recherches et de développement, qui est technologiquement moderne, pourrait souffrir des relations industrielles avec les États-Unis. Un engagement direct de l'industrie canadienne dans les groupes industriels technologiques de la CEE pourrait profiter aux deux parties. Le départ a été pris lorsqu'une délégation technologique, représentant l'industrie et le gouvernement du Canada et dotée de pouvoirs relativement importants, a passé dix jours au mois de juin avec des industriels et des hauts fonctionnaires de Belgique. Des démarches semblables auront vraisemblablement lieu dans d'autres pays membres de la CEE.

Si les contacts prennent et si les Européens réussissent à regrouper leurs ressources technologiques, il pourrait s'ensuivre des relations industrielles plus étroites entre le Canada et la Communauté élargie et peut-être même des résultats très positifs.

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 Fredericton (N.-B.), Halifax, Montréal, Winnipeg, Regina, Edmonton ou Vancouver

L'Association des manufacturiers canadiens à Toronto

La Greater Windsor Industrial Commission à Windsor (Ontario)

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

États-Unis

W. F. Hart, Agent commercial à Chicago:

Toronto: du 2 au 4 novembre

Montréal: les 9 et 10 novembre

En service temporaire à Ottawa

Les délégués commerciaux temporairement en fonction à Ottawa peuvent être contactés par l'entremise du Service des délégués commerciaux. Téléphone 992-9930 (code régional 613)

W. F. Hart

Agent commercial
Chicago, Illinois
Les 5 et 6 novembre

M. C. Spencer

Secrétaire commercial adjoint
Tokyo, Japon
Du 26 au 30 octobre

G. D. Valentine

Secrétaire commercial
Rio de Janeiro, Brésil
Du 13 au 22 octobre

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.

Afrique de l'Ouest

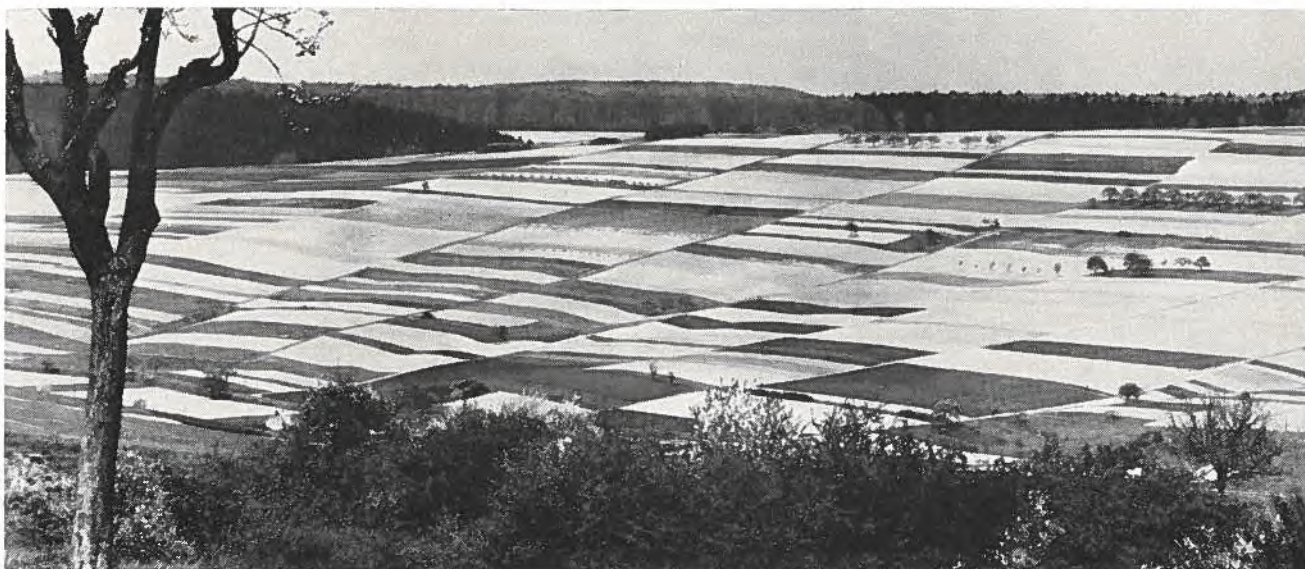
J. P. Bell, Secrétaire commercial, et J. Fillion, Secrétaire commercial adjoint, à Abidjan, Côte d'Ivoire, visiteront Bamako et Tombouctou, Mali; Niamey, Niger; Ouagadougou, Haute-Volta; Nouakchott, Mauritanie; Dakar, Sénégal, et Monrovia, Libéria, du 8 au 24 octobre et du 7 au 19 novembre.

J. D. Tennant, Secrétaire commercial, et C. M. J. Courtemanche, Secrétaire commercial adjoint, à Lagos, Nigeria, visiteront Ghana, Sierra Leone et Gambie, du 1 au 13 et du 22 au 28 novembre.

Lybie

C. Renaud, Secrétaire commercial à Rome, Italie, visitera la Lybie du 1 au 7 novembre.

La CEE veut améliorer son agriculture



Si chaque pays suit les plans de la CEE pour moderniser les exploitations agricoles, une telle photo appartiendra bientôt au passé.

M. V. F. WIGHTMAN

Premier secrétaire de la Mission
canadienne près de la CEE

La phase de transition du Marché commun s'étant terminée à la fin de 1969, il restait aux États membres à mettre la dernière touche à la Politique agricole commune (PAC). L'agriculture a été l'un des secteurs où les négociations ont été les plus difficiles. Néanmoins la Communauté économique européenne a fait des progrès impressionnants vers l'établissement de règles générales communes; elle a réalisé l'union douanière en juillet 1968 et elle est parvenue, à la fin de l'année dernière, à une politique commerciale commune à l'égard des pays extérieurs. De plus, cette politique agricole a une grande portée, les prix à la production, les accords de commercialisation et l'aide financière étant communs.

Au début de cette année, la CEE a achevé l'organisation d'un marché commun pour presque tous les principaux secteurs agricoles de la Communauté: céréales, graines oléagineuses, sucre, produits laitiers, porc, volaille, œufs, bœuf et veau, fruits et légumes. Seuls deux secteurs importants restaient à négocier en 1970, le tabac et le vin,

et l'accord a été obtenu à la fin du mois d'avril. A la fin du mois de juin, l'organisation commune du lin et du chanvre a été adoptée. Ainsi vers le milieu de 1970, 95 p. 100 de l'agriculture de la CEE entrent dans le cadre d'une politique commune. Un certain nombre de produits résiduels restent en dehors d'une organisation du marché, par exemple le mouton et l'agneau, les pommes de terre, le vinaigre, la viande de cheval, la luzerne sèche, le miel et la chicorée. On a suggéré de les rattacher, lorsque cela est possible, à des règlements déjà en vigueur, ou bien d'organiser un simple système de protection afin d'ouvrir le marché interne de la CEE à ces produits et d'établir un régime commun à l'égard des fournisseurs extérieurs. On pense que l'on traitera de ces produits progressivement au cours de l'année prochaine.

Au mois de février, le Conseil des ministres de la CEE a adopté une politique commune de commercialisation du tabac. La CEE ne produit que le tiers de ses besoins de tabac et sa production tend à baisser. En 1968 elle était de 134,000 tonnes, l'Italie représentant 74,000 tonnes et la France 50,500 alors que l'Allemagne et la Belgique n'ont produit que des quan-

tités minimales. Les importations de tabac brut en 1968 se sont montées à 218,671 tonnes, évaluées à 278.6 millions de dollars (le BFS indique que cette même année le Canada en a exporté pour une valeur de \$546,000 vers la CEE). Une grande partie de la production de la Communauté consiste de tabac noir bien que l'Italie en produise plusieurs variétés. Les importations portent sur une gamme étendue et proviennent de nombreux pays. Le tarif extérieur commun du tabac est lié par les accords du GATT et on ne peut utiliser les prélèvements à l'importation. C'est pourquoi, la CEE a choisi un genre de subvention de couverture pour les quantités commercialisées afin de protéger le producteur intérieur.

La production intérieure étant protégée par ce paiement supplémentaire, le prix du marché interne sera largement déterminé par les importations. Ces dernières ne sont sujettes qu'au tarif extérieur commun et il ne peut exister de restriction quantitative ni aucune autre taxe. Le règlement prévoit une clause de sauvegarde au cas où le marché intérieur serait perturbé. Cependant, l'Allemagne et le Benelux ont toujours insisté pour que leurs importations régulières de certaines

qualités et de certains types de tabac ne soient pas limitées même s'il était possible que le marché interne vienne à connaître une tension.

Le Conseil s'est engagé à appliquer certaines mesures de freinage pour le cas où des stocks de certaines variétés ou de certaines qualités invendues s'accumuleraient dans les entrepôts des organismes de soutien; cela constitue une dérogation intéressante au règlement du tabac. Il peut s'agir d'une réduction du prix de soutien ou de la cessation d'achats de soutien. Dans les milieux de la CEE on s'est montré peu désireux d'instituer un genre quelconque de gestion des approvisionnements dans tout secteur car, d'une part, cela implique l'octroi de garanties à d'autres secteurs et d'autre part, il existe des intérêts nationaux divergents.

Le principe de la subvention de couverture est maintenant fortement ancré dans les domaines où la Communauté connaît un important déficit d'importation ou dont le tarif douanier est lié par le GATT, les conditions d'entrée ne pouvant être changées sans de nouvelles négociations avec les fournisseurs principaux. En vertu du nouveau règlement du lin et du chanvre, adopté par le Conseil le 29 juin, la production domestique est protégée par un paiement en fonction de la superficie (\$110 par hectare de lin) et les conditions d'entrée des fournisseurs extérieurs restent inchangées. De même, selon un nouveau règlement proposé pour l'organisation d'un marché commun des graines, certains herbages et certaines graines de maïs hybride seront protégés par un paiement supplémentaire sur les quantités commercialisées. On reconnaît que ces paiements supplémentaires visent à rendre la récolte en question aussi rémunératrice que d'autres récoltes concurrentes. Il existe cependant un danger; l'on risque d'encourager la production intérieure au point où les débouchés des tiers pays seraient diminués même si les conditions juridiques d'entrée restent les mêmes.

La CEE a réalisé une percée importante l'année dernière lorsque les pays membres sont convenus d'une base permanente pour le financement communautaire. Le budget ne couvrira pas seulement, comme auparavant, les coûts du soutien du marché agricole mais également les frais d'administra-

tion et autres. Deux questions essentielles étaient en cause: le contrôle d'importantes sommes d'argent et des ressources financières directement attribuées à la Communauté (par exemple à la Commission européenne) au lieu de subventions annuelles des États membres.

Des sommes importantes sont en jeu dont le gros continuera d'être affecté au soutien de l'agriculture. L'été dernier, la Commission a présenté comme exemple un budget total (basé sur 1970) de l'ordre de trois milliards de dollars. La part du lion, 2,750 millions, irait au fonds de soutien et d'amélioration de l'agriculture, le FEOGA, et le solde serait réparti entre 120 millions de dollars de frais administratifs, 80 millions de recherches à l'Euratom et 50 millions au Fonds social. On a alors évalué à 2.1 milliards de dollars les revenus provenant des prélèvements à l'importation, laissant ainsi presque un tiers du budget à la charge directe des pays membres.

Éventuellement, la Commission européenne finira par recevoir automatiquement tous les prélèvements à l'importation des produits agricoles, les recettes des droits de douane de toutes les importations jusqu'à un p. 100 de la taxe à la valeur ajoutée et les produits de toutes taxes communautaires. Le Conseil des ministres a prolongé à 1970 les dispositions déjà existantes, pour donner le temps aux parlements nationaux de ratifier le nouveau système. Le budget global de 1970 (limité jusqu'à présent à l'agriculture) est réparti de la manière suivante: Allemagne 31.7 p. 100, France 28 p. 100, Italie 21.5 p. 100, Pays-Bas 10.35 p. 100, Belgique 8.25 p. 100 et Luxembourg 0.2. Cette procédure sera suivie jusqu'à ce que les nouvelles dispositions soient ratifiées.

Le nouveau système sera graduellement mis en place de 1971 à 1974, les contributions d'un État membre ne pouvant augmenter ou diminuer de plus d'un ou 1.5 p. 100, respectivement, d'une année à l'autre. En 1975, les recettes des prélèvements à l'importation, des droits de douane et de certaines taxes communautaires seront automatiquement attribuées à la Commission au lieu de passer par les parlements nationaux. Ici encore, les modifications d'une année à l'autre des contributions nationales sont limi-

tées à 2 p. 100. En 1978, le financement de la CEE sera entièrement automatique. Cet argent sera contrôlé à partir d'un budget annuel préparé par la Commission pour le Conseil des ministres et l'on prévoit que les pouvoirs fiscaux du Parlement européen seront renforcés.

Il va de soi que la CEE possèdera alors un moyen automatique de financement de son industrie agricole. Tous les secteurs de l'agriculture peuvent être l'objet d'un soutien de marché, ce qui comprend les achats de soutien lorsque cela est nécessaire et des subventions à l'exportation destinées à écouler les excédents du marché. Le beurre, le sucre et le blé forment la plus grande partie de ces excédents. La Commission européenne a récemment déclaré que l'on a réussi à contrôler les surplus de la campagne agricole actuelle mais que cela avait coûté très cher. L'automne dernier, la CEE, détenant des stocks de report de blé plus importants que d'habitude, avait plus de 12 millions de tonnes d'excédent par rapport à ses besoins internes. Vers la fin de cette campagne agricole, ces surplus avaient considérablement diminué grâce à l'exportation de 7.1 millions de tonnes (dont un peu plus d'un million de tonnes d'aide alimentaire) et à un programme réussi de dénaturation de quatre millions de tonnes destinées à l'alimentation animale. Cependant, le coût de ces opérations s'est monté à environ 500 millions de dollars (\$53 à \$58 par tonne comme prime à l'exportation et \$20 par tonne pour la dénaturation) auxquels il faut ajouter encore 50 millions de dollars pour les frais d'intervention sur le marché et autres charges semblables. Pour le blé, on évalue le total à 549 millions de dollars ce qui est considérablement supérieur au 329 millions de la précédente campagne agricole.

On s'attend à ce que l'excédent de beurre de la fin de l'année 1970 soit inférieur à ce qu'il était l'année dernière (242,000 tonnes contre 302,000). La seule mesure prise à l'heure actuelle pour réduire la production est un programme d'abattage subventionné de 250,000 vaches laitières qui risque d'être contrecarré par une productivité plus élevée. Simultanément, on étudie diverses possibilités d'éliminer les stocks, notamment celles d'établir des faibles prix de vente à l'industrie, à

des groupes de bien-être social, à des fins d'aide alimentaire et d'exportation. On estime le coût total de ces mesures à 518.2 millions de dollars pour 1970 alors qu'il n'a été que de 348.3 millions en 1969.

La CEE continue d'avoir un excédent d'à peu près un million de tonnes de sucre ce qui l'empêche de participer à l'Accord international sur le sucre. La dénaturation et l'utilisation industrielle subventionnées à l'intérieur de la CEE en absorbent quelque 300,000 tonnes, le reste devant être exporté. Pour remédier à ce problème, l'industrie du sucre apporte sa contribution et ainsi le coût net s'élève à 100 millions de dollars, (il a été de 70 millions de dollars pour la précédente campagne agricole).

Ce dégonflement réussi des stocks a fait que le Conseil s'est senti moins pressé d'adapter la production agricole au marché de la CEE. La Commission européenne, par contre, ne partage pas ce sentiment. Commenant il y a 18 mois avec le plan Mansholt, puis au mois de juin 1969 en proposant des prix pour la campagne agricole 1969-1970 et de nouveau au mois de novembre dernier, la Commission a réclamé avec insistance que l'on utilise une politique des prix pour orienter la production. Précisons que la Commission a fait trois propositions: ajuster les prix des céréales de manière à rendre les céréales secondaires plus intéressantes que le blé, réduire le contingent de sucre (betterave sucrière), qui bénéficie d'une garantie totale de prix, au niveau de consommation de la Communauté, réduire les prix du beurre pour encourager la consommation et élever le niveau du lait écrémé en poudre (aboutissant à des revenus légèrement inférieurs pour le lait), cette réduction de prix étant accompagnée de subventions destinées à écouler les stocks excédentaires.

Ces propositions se sont malheureusement heurtées à des conflits d'intérêts nationaux. Elles signifiaient toutes une diminution des recettes d'exploitation des principaux secteurs de l'agriculture de la CEE. La saison s'avancant, il est devenu évident qu'un ajustement de prix n'aurait aucun effet sur la production de cette année et au début du mois de juin, le Conseil a décidé de prolonger d'un an la structure des prix 1969-1970. La Commission a été invitée à faire de nouvelles propositions

pour 1971-1972 et elle a fait connaître son intention d'ajouter à ces propositions de prix, d'autres concernant les structures, ainsi que des mesures destinées à renforcer l'agriculture.

La Commission européenne a proposé au mois de mai six directives basées sur le plan Mansholt qui avait été publié en novembre 1968 et qui avait donné lieu à d'âpres discussions dans la Communauté. Ces nouvelles directives ne seront pas directement appliquées dans les pays membres, comme c'est le cas pour un règlement, mais ces pays devront, sur une certaine période de temps, adapter leurs propres programmes de façon à tendre vers une optique commune. L'objectif général est de diminuer les terres et la main-d'œuvre agricoles pour améliorer la structure économique de l'agriculture, de renforcer les exploitations que l'on conserve en les agrandissant et en leur fournissant plus de capitaux pour, en conséquence, accroître les revenus agricoles.

Chaque pays conservera une grande souplesse dans l'administration de ces programmes. Ils pourront être concentrés soit sur certaines régions ou certains groupes de personnes et ils seront reliés aux plans de développement régional. Ces pays pourront également offrir des programmes spécialisés à condition qu'ils ne faussent pas le jeu de la concurrence au sein de la CEE, au moyen de subventions non justifiées. Le FEOGA assumera la moitié des coûts des projets que la Commission aura approuvés.

La Commission européenne a proposé:

1. La modernisation des exploitations agricoles. Seule l'exploitation qui peut devenir rentable bénéficiera d'une aide, l'exploitant devant avoir la capacité professionnelle requise, tenir une comptabilité et présenter un plan de développement rationnel. Dans ce cas, il pourra obtenir une subvention allant jusqu'à \$5,000, des taux d'intérêt réduits sur les sommes empruntées qu'il compte investir dans des biens autres que la terre ou les stocks, des garanties de l'État pour des prêts et des subventions allant jusqu'à \$100 pour les frais de tenue de comptabilité. Il pourra louer des terres qui auront été libérées en vertu d'autres programmes. L'objectif est d'atteindre un revenu annuel brut de 10,000 à 12,000 dollars

pour une exploitation nécessitant deux travailleurs à plein temps, sur une base de 2,300 heures de travail par an.

2. La réduction de la main-d'œuvre engagée dans l'agriculture. On encouragerait les exploitants agricoles à quitter leur ferme en leur donnant un supplément de revenu particulier d'au moins \$1,000 par année pour une personne mariée, âgée de 55 ans ou plus, qui a une personne à sa charge. Le bénéficiaire devrait cesser son exploitation et céder sa terre pour d'autres utilisations. Les agriculteurs de moins de 55 ans recevraient une subvention de départ égale à huit fois la valeur locative annuelle de la terre. La même aide serait donnée aux ouvriers agricoles.

3. Le recyclage des exploitants agricoles—On aiderait les exploitants ayant des revenus insuffisants en leur fournissant les services de conseillers et en leur donnant une formation professionnelle, soit pour améliorer leur compétence en agriculture soit pour les former à une autre discipline.

4. Réduction des terres agricoles—Afin d'éviter la surproduction résultant d'une plus grande efficacité, on supprimerait certaines terres agricoles pour les convertir en forêts, en centres de tourisme et de loisirs. On offrirait des subventions pour le reboisement des terres allant jusqu'à 80 ou 90 p. 100 des coûts ou bien on accompagnerait les subventions pour l'interruption de l'exploitation, de cours de recyclage. On pense que quelque 9.8 millions d'hectares seront libérés en vertu d'autres programmes.

Quatre vingt p. 100 de ces terres seraient réservées à l'agrandissement des exploitations agricoles maintenues et 15 p. 100 à l'exploitation commerciale des forêts.

5. Mesures destinées à encourager le passage du cheptel laitier au cheptel de boucherie.

L'exploitation laitière ne serait aidée seulement lorsque les conditions naturelles sont particulièrement bonnes. Le programme actuel, qui offre \$200 pour l'abattage de vaches laitières (et la cessation de toute exploitation laitière), serait continué jusqu'à la fin de 1973. En outre, on accorderait des subventions dégressives pendant trois ans pour développer la production de bœuf

et d'agneau; pour la première année, elles atteindraient \$30 par hectare avec un maximum de \$3,000 par ferme.

6. Aide aux groupements agricoles— Pour encourager une commercialisation commune par les exploitants agricoles, des subventions de démarrage seraient attribuées ainsi qu'une autre

aide, et ce de manière dégressive; elles seraient basées sur la valeur du produit commercialisé.

On a proposé d'établir les prix de revient pour les cinq premières années, bien que l'on prévoie que beaucoup de ces projets dureront dix ans ou plus. On estime les coûts que le

FEOGA devra supporter pour les cinq premières années à 2.7 milliards de dollars et les États membres devraient en assumer autant. On s'attend à ce que la plus grosse part de cette somme serve à moderniser les exploitations et réduire la main-d'œuvre agricole, chacun de ces objectifs nécessitant environ un milliard de dollars.

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Les Bermudes

Le gouvernement des Bermudes a émis le premier août 1970 un nouveau tarif concernant des produits qui intéressent le Canada. Il majore certains droits douaniers et réduit certaines marges de préférence. La Division des Antilles de la Direction générale des relations régionales analyse maintenant les conséquences de ces modifications pour les exportations canadiennes et invite les exportateurs dont les ventes sont défavorisées à lui fournir des renseignements.

Brésil

Le gouvernement du Brésil a maintenant supprimé l'obligation de demander des visas consulaires qui devaient accompagner les factures couvrant les marchandises exportées au Brésil par n'importe quel pays—Rio de Janeiro.

Argentine

Modifications—Le gouvernement argentin a annoncé aux termes du décret n° 191, en date du 6 juillet 1970, la réduction des droits d'importation afin de contrebalancer les effets de la dévaluation ordonnée par le décret n° 6 du 18 juin. Les droits tarifaires ont été réduits comme il suit:

jusqu'à 15 p. 100—droits supprimés
entre 20 et 50 p. 100—réduits de 15 points
entre 60 et 90 p. 100—réduits de 20 points
entre 100 et 130 p. 100—réduits de 25 points
140 p. 100—réduits de 30 points

Le décret 509 du 4 août 1970 a rétabli des droits d'importation de 24 articles différents au niveau où ils étaient avant l'application du décret n° 191 du 6 juillet. Cette mesure permettra de continuer d'accorder le traitement préférentiel aux fournisseurs des pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange.

Le tableau suivant indique comment les produits intéressant l'exportateur canadien ont été touchés par les décrets n°s 191 et 509.

Poste tarifaire et désignation	Taux réduit Décret 191	Nouveau taux Décret 509	Taux de l'ALALE
47.01.01.03—Pâte de bois mécanique, écrue, fibres de grande taille	5 p. 100	20 p. 100	en franchise
47.01.04.02—Pâte au sulfate et à la soude, écrue, fibres de grande taille	5 p. 100	20 p. 100	en franchise
47.01.05.01—Pâte au sulfate ou à la soude, blanchie, fibres courtes	5 p. 100	20 p. 100	en franchise
47.01.05.02—Pâte au sulfate ou à la soude, blanchie, fibres de grande taille	5 p. 100	20 p. 100	en franchise
47.01.06.02—Pâte au sulfite ou pâte au bisulfite, écrue, fibres de grande taille	5 p. 100	20 p. 100	en franchise
74.01.04.01—Cuivre électrolytique (lingots, cathodes ou barres métalliques)	en franchise	10 p. 100	en franchise
74.01.04.02—Cuivre (affinage igné) dont la pureté est d'au moins 98 p. 100 (lingots ou barres métalliques)	en franchise	10 p. 100	en franchise
76.01.02.01—Aluminium non travaillé, sous forme de blocs, lingots, morceaux, billettes et plaques dont la pureté est d'au moins 99.5 p. 100	en franchise	5 p. 100	en franchise

Utilisez toute la capacité de votre usine

Il y a de nouveaux produits à fabriquer, mais les sources de nouvelles idées sont nombreuses et variées. Vous en avez peut-être négligé quelques-unes.



Quel skieur de fond n'a pas rêvé à la machine qui pourrait le transporter jusqu'au sommet de ces longues pentes? Sur la photo, M. W. G. Roberts (à droite), auteur de cet article, discute des avantages du Snowhorse avec les représentants du Patent Marketing Corps: (de gauche à droite) le docteur David G. Perelman, M. Richard Finn et Mlle Anita Charnow pour établir s'il est possible de fabriquer ce produit au Canada.

WILLIAM G. ROBERTS, Consul et délégué commercial à New York

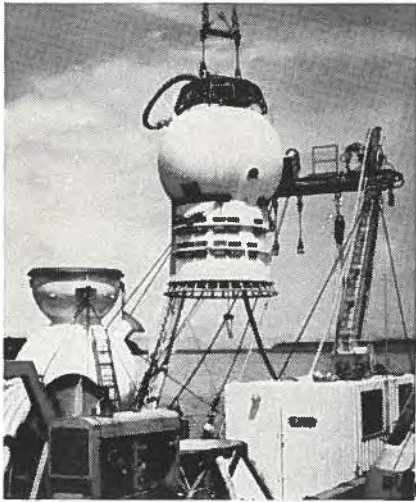
A titre d'industriel, vous êtes probablement porté à envisager la fabrication de nouvelles séries de produits. Il est possible qu'une partie de la capacité de votre usine soit inutilisée; vous aimeriez peut-être employer plus efficacement votre équipe de vente en élargissant la gamme de produits que vous présentez à votre clientèle; ou bien, la vente d'une de vos séries courantes fléchit peut-être à cause du produit plus attrayant de votre concurrent. Le premier à offrir un nouveau produit qui répond aux besoins les

plus récents de la clientèle réalisera le plus de profit.

Les grandes compagnies dotées d'installations de recherche et de développement et d'équipes d'étude des marchés sont en mesure de mettre au point sur place de nouvelles séries de produits, mais même celles-ci doivent s'assurer que les produits mis au point répondent aux besoins de la clientèle. Les essais de commercialisation réduisent le risque que comporte l'introduction d'un nouveau produit.

Cependant, les petites entreprises sont d'ordinaire privées des ressources essentielles au développement des nouveaux produits. Il est assez simple de retoucher les séries existantes, mais on ne saurait en faire davantage sans recourir à des services extérieurs.

Les programmes tels que le Programme d'avancement de la technologie (PAIT), institué par le gouvernement canadien, offrent une aide financière. Le PAIT vise à stimuler l'exploitation du progrès scientifique par l'industrie



Le PAIT aide au développement d'un système pétrolier sous-marin

New Westminster (C.-B.).—Un nouveau système pour l'extraction du pétrole sous-marin a fait ses preuves au cours d'essais au large de l'Île de Vancouver. C'est ce qu'annonce *Lockheed Offshore Petroleum Services Ltd.*

Ce système, qui vise à rendre rentable l'exploitation des nappes pétrolières hauturières, a subi de nombreuses épreuves à des profondeurs de 150 et de 900 pieds. «Nous estimons que ces essais ont porté fruit», a dit Richard B. Oldaker, directeur général de *Lockheed* de New Westminster. «Nous n'avons pas eu de graves difficultés techniques et le système a réalisé nos plus grands espoirs.»

La formule *Lockheed* pour l'exploitation des gisements sous-marins comporte des caves en acier qu'on pose sur chaque tête de puits ainsi qu'une capsule dans laquelle les ouvriers passent de la surface au fond de la mer.

La mise au point du système bénéficie du concours financier du Programme d'avancement de la technologie (PAIT), programme d'aide au développement institué par le ministère de l'Industrie et du Commerce.

Au cours des essais, qui ont débuté à la mi-juin pour se terminer récemment, les équipes d'essai ont plongé maintes fois au moyen de la capsule, l'attachant à une cave expérimentale et descendant à l'intérieur de celle-ci pour exécuter des travaux courants. La capsule et la cave offraient une ambiance où les hommes pouvaient travailler les manches retroussées en res-

pirant un air pur qui circulait constamment. M. Oldaker a fait remarquer que des représentants de 10 firmes pétrolières aux États-Unis et en Europe qui font partie du consortium d'épreuve *Lockheed* ont accompagné plusieurs fois les équipes dans leurs plonges.

«La descente en capsule est tellement exempte de secousses qu'on n'a guère l'impression d'être transporté», a dit le dirigeant canadien. «Même au cours de la fixation à la cave, un coussin d'eau sous la chemise de la capsule amortit presque entièrement la sensation de déplacement.»

Dans un des essais les plus importants, on a fait entrer dans la cave par un hublot étanche sur le côté le bout d'un faisceau de conduites d'écoulement. C'était une innovation: la première preuve qu'un système équipé d'hommes peut apporter des conduites à une tête de puits plus sûrement que les autres systèmes.

Récemment, on a ramené le système à la région de Vancouver afin de poursuivre les épreuves sur terre ferme. Les ingénieurs de *Lockheed* projettent de simuler plusieurs situations typiques aux gisements de pétrole pour recueillir des données supplémentaires.

Jumelée sur terre ferme, la capsule prototype et la cave avant puits forment une tour blanche d'une hauteur de près de 30 pieds, dont l'intérieur est conçu avec soin pour accommoder nombre d'outils classiques d'exploitation pétrolière et quelques équipements motorisés spéciaux. Les ouvriers montent et descendent au moyen

d'une échelle dans la haute tour de travail. Dans l'eau, l'intérieur du système ressemble à un bureau confortable (la température moyenne est d'à peu près 75 degrés) et beaucoup d'instruments sont disponibles dans un espace réduit.

Un ensemble de systèmes de sauvetage et d'appareils auxiliaires, qui les remplaceraient en cas de panne, permettrait à deux hommes de rester submergés 48 heures même si la capsule était isolée de la surface par un accident. L'avantage le plus frappant est la «flottabilité positive» de la capsule. Séparée du fond de la mer, elle se rendra toujours à la surface.

«Un de nos essais océaniques les plus intéressants comporte une ascension libre— nous avons détaché la capsule de la cave et nous l'avons laissée monter jusqu'à la surface», a dit M. Oldaker. «Nous prévoyions qu'elle balloterait ou zigzaguerait quelque peu à cause des courants et des autres facteurs, mais elle est montée en ligne droite, facilement et sans déviation.

Après une série exhaustive d'essais, soit vers la fin de l'année, *Lockheed* espère commencer à vendre ses caves avant puits à l'industrie pétrolière. *Lockheed* sera aussi l'agence de service, fournissant les capsules équipées d'hommes en vue de compléter et d'entretenir les puits et d'exécuter des travaux de production.

Parmi les 10 firmes qui participent aux essais, relevons *Shell*, *Placid*, *Esso Production Research Co.*, *Tenneco*, *Standard Oil of California*, *British Petroleum*, l'*AGIP* d'Italie et l'*ELF/ERAP* de France.

canadienne en souscrivant au développement des produits et procédés nouveaux ou perfectionnés. Adressez-vous au Bureau du programme PAIT, ministère de l'Industrie et du Commerce, 112 rue Kent, Ottawa 4 (Ontario).

Si vous recherchez tout simplement de nouvelles idées, plusieurs sources vous offrent des suggestions utiles. Mais avant de songer aux nouvelles suggestions, il convient de repenser tout le processus de la planification des produits. Si l'accroissement des ventes est votre seul souci, vous pourrez fabriquer n'importe quel nombre de nouveaux produits. Si vous avez besoin d'une série de prestige pour suppléer à votre gamme courante ou si vous tenez à utiliser plus efficacement les machines de votre usine, votre choix de nouveaux produits sera considérablement restreint.

Évidemment, l'un des facteurs les plus importants à considérer sera l'effet du nouveau produit sur les ventes de la compagnie et sur sa marge de bénéfice. Mais il ne faut pas pour autant reléguer au second plan les brevets, le potentiel de vente et la situation concurrentielle. Peut-être que vous aimerez mieux continuer d'employer vos présents circuits de distribution. En vous basant sur ces critères et d'autres, qui varient selon l'industrie, vous pourrez comparer les avantages relatifs des diverses suggestions.

Une des sources de suggestions, le Bulletin de produits nouveaux, est publié par le ministère de l'Industrie et du Commerce et paraît aussi dans Commerce extérieur. Ses articles proviennent d'une grande variété de sources, dont les délégués commerciaux outre-mer. En général, les produits énumérés ont été brevetés et fabriqués à l'échelle commerciale; autrement dit, les droits de fabrication sont offerts aux firmes qui désirent bénéficier des nouvelles idées sans avoir à exporter vers de nouveaux marchés.

Parmi les autres sources de suggestions de nouveaux produits, citons les revues professionnelles, les journaux tels que le *Financial Post* et les circulaires des gouvernements provinciaux tels que le *Manufacturing Opportunities Bulletin* de l'Ontario, et le bulletin «Occasions d'affaires» du Québec.

Pour demeurer au courant des nouvelles inventions, vous pouvez examiner les brevets récemment délivrés, mais c'est un moyen coûteux qui demande beaucoup de temps. La meilleure méthode serait peut-être de consulter les experts en développement et en commercialisation des brevets. Par exemple, l'annuaire téléphonique de Manhattan contient les raisons sociales de plus de 30 firmes de cette catégorie. Une d'entre elles, soit dit en passant, fournit régulièrement des données sur les nouveaux produits. Un autre patronne un salon annuel des inventeurs et fournit, soit par vente forfaitaire soit par cession de licence, les droits de fabrication et (ou) de distribution pour de nouveaux concepts, brevets, techniques et procédés comportant pour l'industrie un bon potentiel de commercialisation. Ces deux firmes comptent parmi leurs clients des fabricants canadiens.

Lorsque vous entamez des négociations en vue d'obtenir les droits de fabrication, n'oubliez pas de demander si les droits de commercialisation sont offerts pour les marchés d'exportation tout comme le marché canadien. Les tarifs préférentiels du Commonwealth présentent souvent l'avantage qu'il vous faut pour soutenir effectivement

la concurrence. Les conditions d'obtention des droits de fabrication sont à débattre. Rappelez-vous que le propriétaire des droits de fabrication ou du brevet doit comme vous récolter une part du bénéfice.

Un certain nombre de nouveaux produits ont été signalés récemment au Consulat canadien à New York et quelques-uns ont été annoncés dans le Bulletin de produits nouveaux. Citons une maison préfabriquée à prix modique, un bras pivotant qui doit supprimer l'emploi des engrenages et des bains d'huile coûteux, une cabane portative pour la plage et un appareil d'exercice et d'amaigrissement.

Bien entendu, nous rencontrons des inventeurs tels que l'homme qui avait créé un produit purgatif qui «guérissait toutes les maladies et qui pouvait éventuellement retarder la vieillesse» et cet autre qui offrait un gilet de sauvetage aux proportions gigantesques pour empêcher les navires de couler. Que cela ne vous détourne pas d'une étude des produits nouveaux. Souvenez-vous de la «voiture sans cheval» et du fouet de cocher. L'une était censée comporter trop de risques et l'autre était, croyait-on, de tout repos.

Coup d'œil sur les marchés d'exportation

Cette publication, qui en est maintenant à sa quatrième édition et qui est publiée par la Banque de Montréal de concert avec le ministère de l'Industrie et du Commerce, a pour sous-titre: «*Brief facts and figures for Canadian exporters on Canada's principal trading partners*».

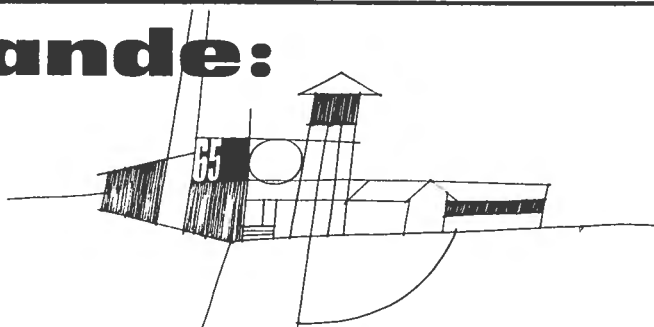
Bref, ce sont des faits et des faits essentiels!

Une introduction décrit en détail les services du gouvernement, les projets et les programmes bancaires mis à la disposition des exportateurs. Chaque pays est présenté sur deux pages entières avec une carte qui indique les principaux ports et centres commerciaux, les pays limitrophes et les mers qui le bordent ainsi qu'une horloge qui montre la différence entre l'heure normale de l'est et l'heure locale. On y trouve les principales statistiques

physiques (superficie, population, climat, etc) et des indications sur les facteurs humains (langues, monnaie, revenus, communications et transport). On y trouve également une liste des ressources (électricité, autres sources d'énergie, eau) ainsi que des données d'ordre technique. La troisième partie de cette revue est consacrée à des questions purement économiques et elle donne des chiffres concernant les importations, les marchés et les achats.

Cette édition fournit plus de détails que les précédentes et il en résulte qu'elle a été nécessairement limitée aux principaux partenaires commerciaux du Canada. On peut s'en procurer des exemplaires en écrivant au bureau le plus proche de la Banque de Montréal ou au siège social, 129 ouest, rue St-Jacques, Montréal 126.

On demande:



Des manufacturiers

Cadres de fenêtre en plastique

Une firme allemande offre de céder sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de ses cadres de fenêtre en plastique, qui sont nantis d'un brevet. Ces cadres sont fabriqués dans un seul moule, ainsi les cavités des cadres peuvent jouer un rôle fonctionnel, qui est d'accommoder les tiges des systèmes de fixation à base de pivot et d'inclinaison. Ils sont supérieurs aux cadres en bois parce qu'ils ne gauchissent pas, ce qui empêche les courants d'air et le bloquage, et ils se passent d'entretien (peinture etc.). On affirme que ces cadres sont hygiéniques, qu'ils résistent aux termites et qu'ils sont faciles à installer en toute saison. Ils sont à l'épreuve des intempéries, de l'eau salée, des acides communs ou de la pourriture. Le concessionnaire fournira les renseignements techniques. Documentation sur demande. **Article 2290**

Sécheuse portable

Une firme américaine offre sous régime de licence les droits de fabrication au Canada, et les droits de commercialisation au Canada et aux États-Unis, avec la possibilité d'accorder les droits de commercialisation dans le monde entier, d'une sécheuse à linge, électrique et portable, dépourvue de tout dispositif d'échappement, et qui fonctionne à partir du courant alternatif à une fréquence de 110 v. 60 c. On affirme que cette sécheuse est plus grande que la plupart des autres appareils qui sont maintenant disponibles et qu'elle offre, à meilleur marché, de plus grands avantages au consommateur. L'inventeur fournirait les renseignements techniques, les dessins et les techniciens. Documentation sur demande. **Article 2291**

Moteur électrique

Un inventeur autrichien désire vendre ses droits d'auteur brevetés au Canada y compris les droits de commercialisation dans le

monde entier; droits relatifs à son moteur électrique muni d'un mécanisme intérieur de freinage. Ce nouveau moteur électrique conçu pour assurer une automatisation moderne constitue une combinaison du moteur ordinaire et d'un moteur à frein dont l'arbre transversal ne se déplace pas. On affirme, qu'en se servant du procédé de fabrication de l'inventeur, des moteurs à combustion interne de type 80/4 avec arbre transversal ayant une puissance de 1.1 c.v. peuvent être fabriqués en faisant les économies suivantes: 60 p. 100 du travail de fabrication, 10 p. 100 des feuilles d'acier servant à la fabrication du dynamo, 10 p. 100 des fils du dynamo, 40 p. 100 du matériel d'isolation. Ce moteur est à la fois un moteur ordinaire de conduite et un moteur à frein pouvant être utilisé avec des contrôles programmés, des courroies de transporteur, des grues, etc. Documentation sur demande. **Article 2292**

Méthode d'enrobage

Une entreprise américaine offre un régime de licence pour la production et la commercialisation, au Canada, de sa méthode spéciale et brevetée d'enrobage, qui peut être utilisée dans les industries de produits adhésifs, de produits chimiques, agricoles, d'aliments, de détergents, de peinture, de produits de beauté, de produits pharmaceutiques et autres. On affirme que parmi les principaux avantages de cette méthode se trouvent ceux de séparer les matériaux réactifs, de réduire la volatilité et d'empêcher, de retarder et de contrôler la sortie d'un produit de son contenant. Documentation sur demande. **Article 2293**

Support à coussin d'air

Une agence du gouvernement américain offre à une entreprise canadienne les droits de fabrication et de commercialisation de son support à coussin d'air. Le support est muni d'une chambre d'insufflation entourée d'une paroi latérale et d'une paroi supé-

rieure convergeant vers le bas pour créer un cône tronqué renversé. Lorsqu'il y a mouvement de bascule, la force verticale ascendante est réduite du côté élevé et haussée du côté inférieur, ce qui crée un couple assurant la stabilité du support. On soutient que les oscillations, les vibrations, l'inclinaison et le ballonnement sont supprimés. Documentation sur demande. **Article 2294**

Poudre en matières plastiques thermodurcissables

Un inventeur autrichien offre un régime de licence pour la fabrication au Canada de sa poudre en matières plastiques thermodurcissables. On affirme que ce nouveau procédé de fabrication de la poudre de résine synthétique résulte d'une réaction chimique qui produit des poudres de résine synthétique thermodurcissable ayant des propriétés physiques, chimiques et thermiques jamais atteintes jusqu'ici. Ces nouvelles poudres en matières plastiques thermodurcissables sont absolument dépourvues de dissolvants, et cela a pour effet d'éliminer la formation de bulles même si le produit est traité à grande vitesse. On prétend qu'il offre une excellente résistance à l'humidité, aux acides, aux alcalis et aux dissolvants. Il fournit une protection contre la corrosion et les intempéries. Documentation sur demande. **Article 2295**

Système de moteur assurant le fonctionnement varié de trains en miniature

Le bureau des licences du gouvernement hongrois offre les droits de fabrication et de commercialisation au Canada sous régime de licence, de son système de trains en miniature dirigés par un moteur synchrone. Il s'agit d'un système de moteurs électroniques et synchrones à contrôle télécommandé qui peut diriger, aux vitesses désirées, dans le même sens ou dans des sens différents, jusqu'à cinq locomotives auxquelles les wagons sont attachés et qui sont entièrement indépendantes les unes

des autres. Les principaux avantages de ce système, de l'avis de l'inventeur, sont de maintenir la vitesse à un rythme constant, d'écarter les rails et de mettre le train en marche arrière facilement. Le bureau hongrois des licences fournira le savoir-faire technique, les dessins et les techniciens si nécessaire. Les droits de commercialisation en dehors du Canada sont sujets à négociation. Documentation sur demande. **Article 2296**

Dispositif d'alerte contre les cambrioleurs

Une maison américaine désire accorder une licence pour la fabrication et la commercialisation au Canada de son dispositif d'alerte contre les cambrioleurs, nouvellement mis au point, à bon marché, compact, indépendant et conçu pour être fixé à n'importe quelle fenêtre. On affirme que ses principaux avantages sont de ne pas pouvoir être contrôlé de l'extérieur, assurant ainsi son inviolabilité; de pouvoir être installé facilement en quelques minutes; de fonctionner sur une fenêtre ouverte ou fermée; et ne pas avoir de fils à l'extérieur. Le fonctionnement de cet appareil est assuré par une pile sèche ou par le courant alternatif ou continu. Documentation sur demande. **Article 2297**

Appareil de filtrage des liquides

Une agence d'État en Hongrie, qui s'occupe de commerce extérieur, offre de céder sous licence les droits de production et de commercialisation au Canada, et éventuellement, d'autres droits de commercialisation de son appareil de filtrage des liquides. Ce filtre est un clarificateur d'eau à débit horizontal. Faisant appel au principe de la gravité, il comporte un lit de sable statique. La colonne de filtrage est clarifiée par le recyclage et la régénération. On affirme que ce matériel est tout indiqué pour la production de l'eau potable et l'approvisionnement des usines industrielles en eau de très bonne qualité. Documentation sur demande. **Article 2298**

Fournaies industrielles

Le bureau compétent du gouvernement hongrois désire vendre ou accorder, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation au Canada, et éventuellement des droits de commercialisation supplémentaires, de sa méthode de fabrication de fournaies industrielles. On affirme que cette méthode facilite et accélère la construction de fournaies industrielles en diminuant les travaux d'ébauche des plans et en utilisant des unités préfabriquées. Ces unités sont composées de 4 groupes, à savoir, les murs, l'armature de la fournaise, la tuyauterie et l'unité de contrôle de la fournaise. Chaque unité est conçue pour pouvoir être changée ou remplacée facilement. Documentation sur demande. **Article 2299**

Additif carbonique

Un inventeur américain offre les droits de fabrication au Canada et un choix entre les

droits de commercialisation à l'intérieur du pays ou dans le monde entier de son additif carbonique conçu pour conserver le gaz carbonique dans les boissons. On affirme que ce produit rehausse la saveur des boissons gazeuses puisque l'effervescence se produit dans la bouche du consommateur; il maintient en outre le degré d'effervescence à un niveau substantiellement plus élevé dans les boissons laissées en repos dans des récipients déjà ouverts; il évite une augmentation de pression qui pourrait faire éclater les parois minces des bouteilles non retournables; il élimine la formation de mousse lors de l'embouteillage ou de la mise en boîte. Documentation sur demande. **Article 2300**

Jouets, jeux et décorations murales en matières plastiques

Une entreprise britannique désire accorder, sous régime de licence, les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de ses modèles de jouets, de jeux et de décorations murales en matières plastiques. La société canadienne intéressée devrait posséder les moyens techniques et industriels nécessaires. La firme anglaise fournirait les outils et les moules; des renseignements techniques; les dessins, etc. et prêterait des techniciens en cas de nécessité. Documentation sur demande. **Article 2301**

Échangeur thermique à anneaux fluides alternés

Un inventeur français offre à un manufacturier canadien les droits de production et de commercialisation de son échangeur thermique à anneaux fluides alternés. Le principe de cette invention s'appuie sur l'écoulement des fluides à contre courant en lames annulaires alternées. Cette invention assure les avantages suivants: les coefficients de transfert entre les deux fluides sont très élevés avec réduction des frais d'exploitation par faibles pertes de charge et réduction sensible de la formation des dépôts incrustants. Cet appareil est construit en monobloc soudé, assurant une étanchéité parfaite, sans joint ni pièce amovible. Cet appareil, selon l'inventeur, se substitue très bien aux échangeurs multitubulaires classiques dans des applications de plus en plus nombreuses. Les firmes intéressées doivent avoir un service commercial très bien structuré et orienté vers les industries alimentaires, chimiques, de chauffage, de réfrigération etc. Documentation sur demande. **Article 2302**

Des produits protecteurs du milieu agricole

Une entreprise anglaise désire accorder à une entreprise canadienne une licence en vue de la fabrication et de la commercialisation de ses produits destinés à protéger le milieu agricole. On affirme que ces produits réduisent le taux de microbes ambiants dans les endroits servant à la garde et au soin des volailles, des animaux et des

plantes. On fournirait le savoir-faire technique nécessaire. Documentation sur demande. **Article 2303**

Orienteur automatique à sous

Un inventeur canadien offre les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son Orienteur automatique à sous breveté au Canada. Cet appareil donne des réponses imprimées au sujet de la profession qu'une personne devrait choisir, à partir des renseignements fournis dans ce but, en pressant sur des boutons. Il est muni d'un dispositif qui donne des réponses à partir de renseignements imprimés à l'avance sur des cartes conservées en forme de rouleaux à l'intérieur de l'appareil et d'un dispositif mobile d'impression qui imprime divers renseignements sur les cartes. A cela, s'ajoute aussi un moyen de transformer les cartes contenant des renseignements en cartes individuelles de même qu'un dispositif de distribution. Documentation sur demande. **Article 2304**

Renseignements supplémentaires

Ces renseignements ont pour but de promouvoir de nouvelles fabrications au Canada. Une documentation supplémentaire concernant la présente liste d'articles ne peut être obtenue que par d'éventuels fabricants canadiens. Nous déclinons toute responsabilité quant aux assertions et exposés publiés ici. Pour obtenir des renseignements s'adresser à la Division des demandes de renseignements industriels et commerciaux, ministère de l'Industrie et du Commerce, Tour B, Place de Ville, Ottawa 4.

Thaïlande—Visas prolongés

Les hommes d'affaires canadiens qui visitent la Thaïlande en ayant un visa et qui désirent prolonger leur séjour peuvent maintenant demander la prolongation de ce visa au ministre thaïlandais des Affaires étrangères, ainsi que l'approbation de l'Ambassade du Canada à Bangkok. Chacune de ces demandes sera traitée indépendamment.

L'orientation vers l'obtention plus facile d'une prolongation de visa entre dans le cadre de la politique thaïlandaise qui veut resserrer ses liens commerciaux avec d'autres pays. Cette orientation est apparue avant toutes les modifications que pourrait apporter la Loi thaïlandaise sur l'immigration et les visas, statut que le gouvernement est à réduire.

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 .97.

Pour la deuxième colonne, divisez par .97

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 22 septembre	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 22 septembre	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud Rand	1.413	.71	Congo (Kinshasa) Zaire	2.144	.46
Algérie Dinar	.1862	5.37	Costa Rica Colon	.1530	6.54
Allemagne Deutsche Mark	.2791	3.58	Cuba¹ Peso cubain		
Antilles néerlandaises Florin	.5374	1.86	Danemark Couronne danoise	.1351	7.40
Arabie Saoudite Rial	.2062	4.84	Dominicaine, Rép. Peso dominicain	1.0134	.99
Argentine Peso argentin (libre)	.2534	3.95	Équateur Sucre (officiel) (libre)	.0405 .0511	24.69 19.49
Australie Dollar australien	1.1287	.8860	Espagne et dépendances Peseta	.0146	68.49
Autriche Schilling	.03927	25.46	États-Unis Dollar	1.01	.99
Bahamas Dollar	1.0134	.99	Fidji Livre	1.1699	.85
Belgique et Luxembourg Franc belge	.02042	48.97	Finlande Mark finlandais	.2413	4.14
Bermudes Dollar	1.027	.97	France, Monaco, etc.² Franc	.1834	5.45
Birmanie Kyat	.2128	4.70	Ghana Nouveau Cédi	.993	1.01
Bolivie Peso bolivien	.08513	11.75	Grande-Bretagne Livre sterling	2.457	.40
Brésil Cruzeiro (officiel et libre)	.2186	4.57	Grèce Drachme	.0338	29.59
Ceylan Roupie cinghalaise	.1703	5.87	Guatemala Quetzal	1.0134	.99
Chili Escudo chilien (taux bancaire) (libre)	.0857 .0707	11.67 14.14	Guyane Dollar	.5367	1.86
Chine, Rép. pop. de Nouveau dollar de T'ai-wan (officiel)	.027	37.04	Haïti Gourde	.2027	4.93
Colombie Peso (fixe)	.054	18.52	Honduras Lempira	.507	1.97
			Honduras britannique Dollar	.5364	1.86
			Hong Kong Dollar de Hong Kong	.1672	5.98

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 22 septembre	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 22 septembre	du dollar canadien en unités de change étranger
Hongrie			Paraguay		
Forint (officiel)	.0921	10.85	Guarani (libre)	.0081	123.46
Îles françaises du Pacifique³			Pays-Bas		
Franc	.0101	99.01	Florin	.2816	3.55
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1345	7.43	Sol (libre)	.0234	42.74
Indonésie⁴			Philippines⁵		
Rupiah			Peso (libre)	.163	6.13
Iran			Pologne		
Rial	.0142	70.42	Zloty (taux de base fixe)	.2700	3.71
Iraq			Portugal et colonies⁶		
Dinar irakien	2.838	.35	Escudo	.0353	28.33
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.419	.41	Livre (officiel)	2.33	.43
Islande			Républiques franco-africaines⁷		
Couronne islandaise (officiel)	.0115	86.96	Franc	.0037	270.27
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.2895	3.45	Colón	.4054	2.47
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0016	625.00	Leone	1.508	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.209	.83	Dollar	.3507	2.85
Japon			Suède		
Yen	.0028	357.14	Couronne suédoise	.1950	5.13
Kenya			Suisse		
Shilling	.1526	6.55	Franc suisse	.2353	4.25
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.314	3.18	Livre syrienne (libre)	.2819	3.55
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.331	3.02	Couronne tchécoslovaque	.1407	7.11
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2036	4.91	Baht (libre)	.0492	20.33
Mexique			Trinité-et-Tobago⁸		
Peso mexicain	.0811	12.33	Dollar	.5067	1.97
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1448	6.91	Dinar tunisien	1.930	.52
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	3.017	.33	Lira turque	.0676	14.79
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1418	7.05	Peso uruguayen (libre)	.0041	243.90
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.132	.88	Bolivar (officiel et libre)	.2256	4.43
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.213	4.69	Dinar (officiel)	.081	12.35
Panama					
Balboa	1.0134	.99			

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. Taux de change aux Philippines sur la base d'un système de taux de change flottant, avec une cotation journalière des banques.

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

7. 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.

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

La recherche ouvre un marché

W. H. LAMBTON de «Foreign Trade»

Voilà quelque trois ans, *Sturdy Steel Products Corporation*, de Montréal, en était venu au point où il lui fallait soit trouver de nouveaux marchés, soit stagner. La firme vendait ses produits, des casiers et des classeurs en acier, d'un bout à l'autre du Canada et l'étape suivante, il va sans dire, devait être une tentative sur le marché des États-Unis. Mais, comme tant de firmes canadiennes devant la même alternative, *Sturdy Steel Products* s'inquiétait un peu de la concurrence d'outre-frontière. Ses dirigeants se demandaient: «Comment une petite société comme la nôtre peut-elle espérer soutenir la concurrence d'entreprises géantes qui, connaissant leur marché de A à Z, ont certainement dressé un système des plus efficaces et des plus modernes?»

Les délégués commerciaux pressentis étaient, pour leur part, plutôt pessimistes au sujet des possibilités aux États-Unis. Il n'y avait pas eu de demandes de renseignements, il n'y avait pas d'indice de mécontentement chez les usagers de casiers en acier—les clients semblaient satisfaits des produits disponibles. Ce n'était pas à vrai dire encourageant, mais les délégués commerciaux ont quand même promis d'aider le fabricant de leur mieux. Le dilemme était toujours là: exporter ou stagner.

Comme le sait tout fabricant, s'il demeure immobile assez longtemps, il est presque certain de dégringoler. Un peu de recherche a permis à la société de déceler quelques faits étonnants. Les clients américains n'obtenaient pas nécessairement ce qu'ils voulaient; ils

obtenaient ce qu'on leur offrait. Par exemple, les architectes aménageaient les espaces réservés aux casiers dans les immeubles selon les articles disponibles sur le marché. Beaucoup d'entre les grands fabricants de ces produits n'étaient pas disposés à modifier leurs modèles étant donné qu'ils pouvaient encore vendre sans s'exposer au coût et au tracasserie des révisions. En outre, ils ne semblaient guère disposés à changer les couleurs de leurs produits. C'était une situation toute différente de celle que les gens avaient imaginée. En effet, loin d'avoir un système efficace et moderne, les entreprises paraissaient encroûtées.

Enfin *Sturdy Steel* s'est lancée et M. Marc Bailey, président de la firme, prévoit que les ventes aux États-Unis cette année seront bien supérieures à \$500,000. Il reconnaît que sans l'aide des délégués commerciaux, il aurait eu beaucoup plus de difficultés. Malgré leur pessimisme au départ, dit-il, les délégués ont consacré beaucoup de temps et d'énergie à la recherche des contacts et des débouchés et à aider la compagnie d'autres façons.

Bien entendu, la pénétration du marché américain n'était pas le premier défi que la société relevait. Fondée en 1945, elle produisait d'abord des torchères et des lampadaires fluorescents. Son espace et ses installations étaient alors tellement limités qu'il fallait ouvrir les fenêtres pour travailler sur quelques-uns des lampadaires les plus longs. On attendait souvent une journée ensoleillée pour peindre parce que la peinture séchait mieux au soleil. Mais les

trois frères Bailey, qui ont fondé l'entreprise, étaient des types persévérants et leur entreprise ne cessait de prendre de l'ampleur. Aujourd'hui, la société *Sturdy Steel Products Corporation* se classe parmi les plus grands producteurs canadiens de casiers en acier bien qu'elle soit parmi les derniers en fait d'effectif (quelque 240 employés). D'ailleurs, elle est toujours une entreprise familiale; elle a des agents dans tout le Canada, des bureaux de vente à Québec et à Toronto et une filiale à Boston.

M. Marc Bailey, fils d'un des fondateurs, affirme que la polyvalence est un des secrets de cette réussite. Bien que le gros de la machinerie soit automatisé, il est encore possible de produire des articles très variés quant aux formes et aux dimensions. C'est en fait cette souplesse qui a rendu possible la tentative d'exportation. La gamme des produits varie des grands casiers de 6,000 livres jusqu'au petit casier qui se vend à quelque \$20. Les casiers de 6,000 livres sont montés sur des pistes et peuvent être déplacés par une jeune fille.

Comme la plupart des fournisseurs canadiens qui font leurs premières armes sur un marché étranger, M. Bailey a constaté que la réputation que s'est taillée le Canada comme source de produits de qualité, facilitait d'autant plus la vente, notamment aux États-Unis. Il fait remarquer que le marché américain est tellement vaste que «même si vous n'en capturez qu'une parcelle, vous pourrez peut-être doubler votre chiffre d'affaires.»





Une vue aérienne de La Haye, siège du gouvernement des Pays-Bas. La situation florissante de l'économie du pays et ses excellentes perspectives d'avenir sont mises en relief dans ce numéro qui traite également des activités économiques des pays de la CEE.

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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ