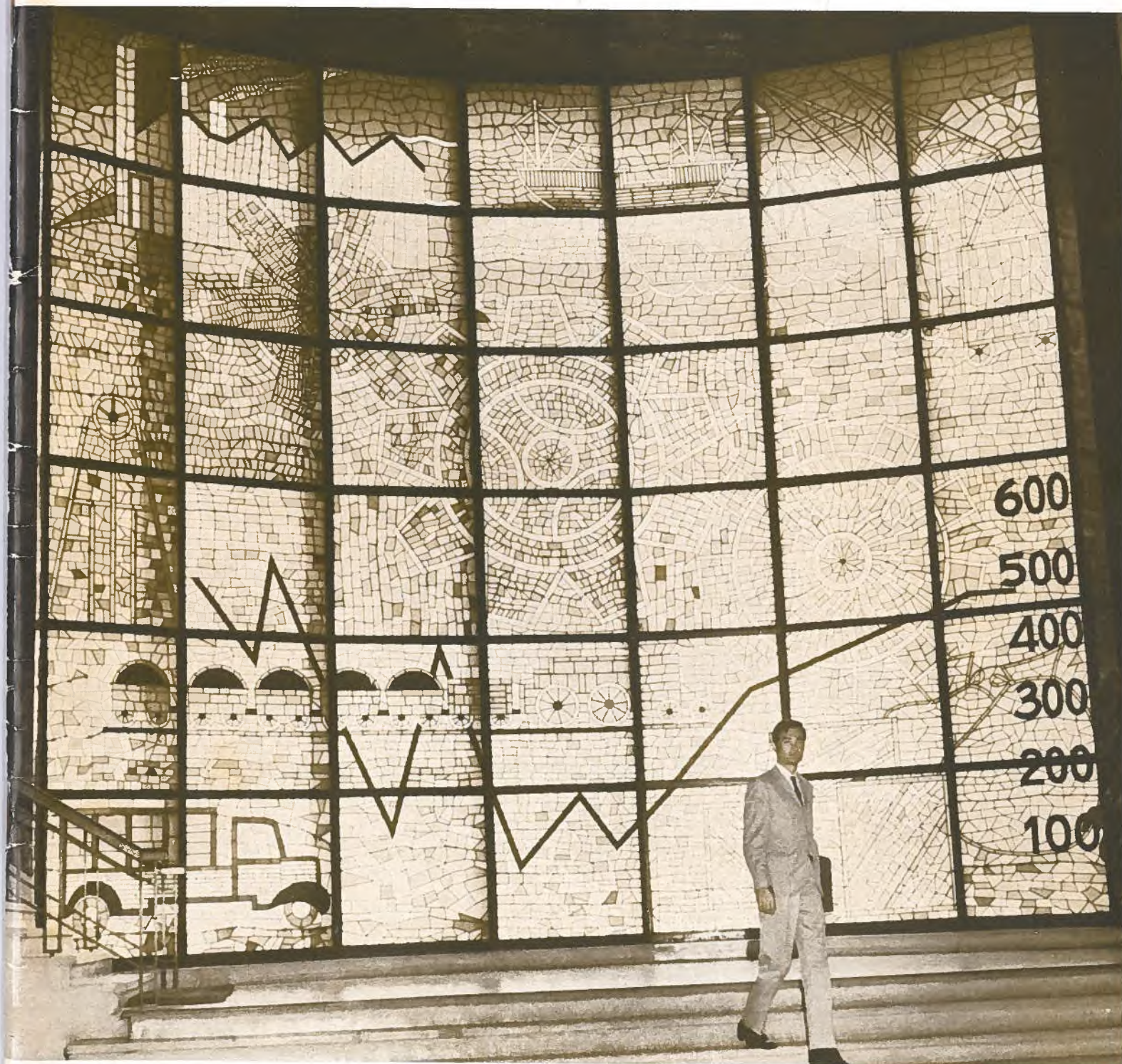


commerce extérieur

L'Extrême Orient
– L'Ouest nouveau

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada

Novembre/1970



Dans ce numéro

Lorsque le premier ministre Trudeau a visité Osaka 70 à l'occasion du Jour du Canada en juillet dernier, il a surnommé cette partie du monde que nous avons toujours appelé l'Extrême Orient «l'Ouest nouveau». Il voulait évidemment dire qu'il faudrait cesser de penser que ce territoire se trouve à l'autre bout du monde et que nous en sommes séparés par des milliers de milles de mer.

Voilà la raison pour laquelle nous avons adopté cette expression pour une série de textes traitant des pays de l'«Ouest nouveau», pour ne pas dire l'Extrême Orient.

Le Japon a connu au cours des quelques dernières années un développe-

ment économique dont le rythme a dépassé celui des autres pays de l'univers. La minuscule colonie de Hong Kong a pris une importance sans précédent dans le monde industriel. L'Indonésie et les Philippines ont de leur côté pris un essor remarquable.

Au cours des derniers mois, les numéros de *Commerce extérieur* ont été consacrés à des études du marché de diverses régions du monde, mais peu de pays offrent des débouchés aussi prometteurs que ceux de la région du Pacifique.

Par conséquent, si vous êtes à la recherche de développements spectaculaires dans le domaine des échanges com-

merciaux, c'est vers ce côté qu'il faut diriger votre regard.

La photo de notre page couverture fait voir une imposante verrerie en couleurs que l'on trouve à l'immeuble du ministère du Commerce de l'Indonésie, à Djakarta. Elle illustre les principaux secteurs de l'industrie du pays. A partir du haut, on voit les industries secondaires, manufacturières, l'expédition des produits, l'agriculture (au milieu, les moulins à vent symbolisant l'importance des travaux d'irrigation des terres), et, au bas, les exploitations minières et le transport. Un graphique stylisé fait voir l'indice de la production.

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° 11

Novembre 1970

Articles

«L'Ouest nouveau» invite les exportateurs canadiens	2
Japon—Le pays du dynamisme	3
L'Indonésie accueille bien les experts-conseils	8
N'oubliez pas Hong Kong	11
On peut vendre des produits pharmaceutiques à Hong Kong	15
Nouvel essor de la construction à Hong Kong	27
La campagne d'exportation de la Corée ouvre la voie aux importations	31
De la bonne viande rouge	35
La lutte contre les incendies forestiers en Australie	44

Rubriques

Le service de commerce extérieur à l'étranger	19
Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	39
Actualités commerciales	40
Tournées des délégués commerciaux	41
Cours de change étranger	42

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.

"L'Ouest nouveau" invite les exportateurs canadiens

R. BRAULT, Division du Pacifique

Parmi les pays et territoires du Pacifique* il y en a de très hautement industrialisés, comme le Japon, et de peu développés comme la Nouvelle-Guinée. Certains pays en voie de développement, tels que Formose, sont sur le point de prendre un essor rapide et d'autres, tels que l'Indonésie, sont à assainir leur système économique en vue de leur expansion future. Ils offrent par conséquent un vaste éventail de possibilités et de problèmes.

La région toute entière compte une population de 300 millions d'habitants et ses importations annuelles s'élèvent à 24 milliards de dollars. C'est un marché qui s'accroît rapidement et offre de belles possibilités aux hommes d'affaires du Canada. En 1969, les exportations canadiennes dans cette région s'élevaient à près de \$900 millions et comblaient 3.7 p. 100 des besoins de la région en importations.

Pendant les sept premiers mois de 1970, elles ont atteint 663 millions de dollars, soit une augmentation de 27 p. 100 par rapport à la même période de l'année précédente où elles se chiffraient à 552 millions. Si cette tendance se poursuit jusqu'à la fin de l'année, nos exportations totales auront atteint en 1970, 1.1 milliard de dollars.

La région du Pacifique offre un débouché important pour les produits des industries primaires du Canada. Cette constatation s'applique surtout au Japon qui est actuellement le troisième partenaire commercial du Canada en importance. C'est dans le Pacifique également que se trouve le marché d'outre-mer le plus important du Canada pour les produits entièrement ouverts, soit l'Australie. D'autres pays comme la Nouvelle-Zélande et les Philippines sont également des marchés d'importation pour les produits canadiens ouverts et semi-ouverts.

On sait aujourd'hui que les investissements favorisent les échanges commerciaux. Les capitaux canadiens dans cette région dépasseront bientôt le milliard de dollars. Actuellement, c'est en Australie que nous avons investi le plus. On y trouve des intérêts canadiens dans les industries primaires et de fabrication. Les Canadiens font des mises de fonds importantes dans les développements miniers de la Nouvelle-Calédonie et de l'Indonésie. Nul doute que les capitaux et le savoir-faire du Canada pourraient être utilisés dans les industries forestières de la Nouvelle-Guinée et de l'Indonésie; il existe aussi des possibilités dans le domaine de la fabrication à Formose

et dans les Philippines. Étant donné que le Japon est en train de libéraliser l'entrée des capitaux étrangers, les hommes d'affaires canadiens feraient bien de commencer à y sonder les possibilités d'investissements.

En révisant sa politique extérieure, le gouvernement a reconnu que le Pacifique était une région où il fallait accroître notre action. En y consacrant plus de ressources, le monde des affaires devrait rencontrer de plus en plus d'appui pour toutes ses entreprises. Les rapports qui suivent résument l'expansion commerciale de certains pays du Pacifique et les produits qui leur sont nécessaires.



Cette autoroute qui traverse le cœur de Seoul, les gratte-ciel et les vieux immeubles de deux étages donnent une idée de la modernisation des pays de la région du Pacifique.

* Japon, Taïwan, Philippines, Indonésie, Australie, Nouvelle-Zélande, Papua—Nouvelle-Guinée et les îles plus petites du Pacifique.

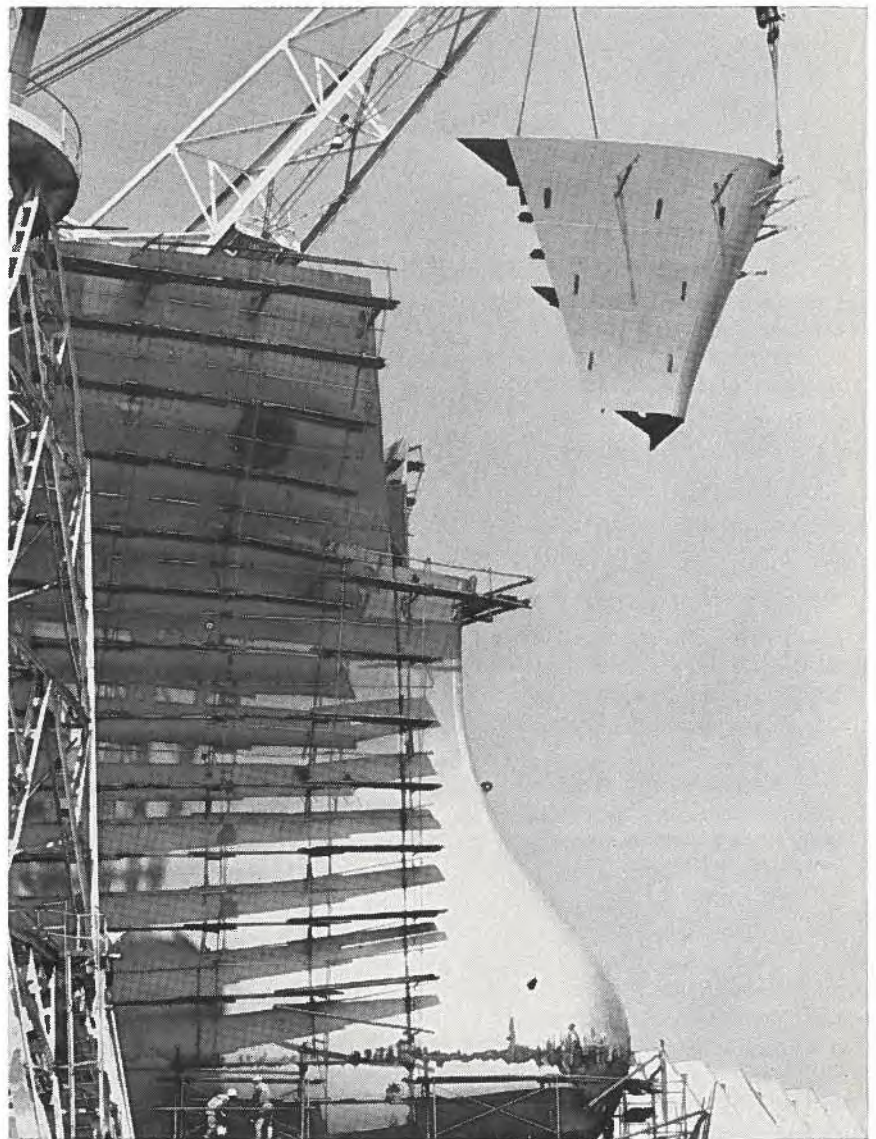
Japon – Le pays du dynamisme

S. G. HARRIS, Conseiller commercial à Tokyo

L'année 1970 marque le 25^e anniversaire de la fin de la Seconde Guerre mondiale qui a vu la destruction presque complète du Japon.

Depuis ce point de départ malheureux d'il y a 25 ans, jusqu'à la plus grande exposition universelle du monde, l'Expo 70, qui a connu un succès énorme à Osaka, le Japon est passé par une ère de réalisations que l'on peut comparer à la révolution industrielle de la Grande-Bretagne et à la conquête de l'Ouest aux États-Unis. Ce passage d'une destruction complète à la prospérité d'aujourd'hui a été si extraordinaire et si rapide que beaucoup de personnes n'arrivent pas à croire que le Japon est aujourd'hui la deuxième puissance économique du monde libre après les États-Unis. Pour citer d'autres temps et d'autres lieux, «Regarde vers l'ouest, jeune homme, c'est le pays de l'avenir!»

L'économie japonaise continue sa forte expansion malgré les récessions qui se produisent en Amérique du Nord, les chutes des cours boursiers du monde entier, la guerre du Vietnam, les troubles du Moyen-Orient et les incidents à la frontière sino-soviétique. Chaque secteur a enregistré de nouveaux records économiques au cours de l'exercice financier 1969-1970. Le produit national brut japonais a dépassé celui de l'Allemagne de l'Ouest et il est aujourd'hui le troisième du monde après ceux des géants américain et soviétique. Au cours des quatre années pendant lesquelles s'est poursuivie l'expansion actuelle, le Japon a connu une croissance en volume de 12 p. 100 par an. Au cours de cette même période, le PNB per capita a augmenté de 1,640 dollars des É.-U., ce qui porte le Japon au niveau des pays de l'Europe de l'Ouest en termes de revenu par capita. On prévoit que le PNB va de nouveau doubler entre 1970 et 1975 et certains économistes prédisent que le PNB par tête du Japon sera le plus élevé du monde



Le Japon occupe le troisième rang parmi les grandes puissances économiques du monde. On prévoit que son PNB doublera de nouveau au cours des cinq prochaines années. La construction navale a joué un rôle de premier plan dans l'essor économique prodigieux que le pays a connu depuis 1945.

avant la fin du siècle, c'est-à-dire dans 30 ans seulement.

Au cours de cette même période, les exportations ont fait un tel bond que les réserves d'or et de devises étrangères ont atteint en 1970 4.2 milliards de dollars des É.-U., chiffre jamais

atteint depuis la fin de la guerre. En 1969, les exportations japonaises ont dépassé 15.7 milliards de dollars et les importations ont été de l'ordre de 12 milliards. Au milieu de l'année 1970, on prévoit que l'économie japonaise va continuer de suivre sa tendance en hausse et que les exporta-

tions vont se développer encore davantage au cours de cette année. On s'attend à ce que les exportations du Japon dépassent 37 milliards de dollars au cours de l'exercice financier 1975, époque à laquelle les importations atteindront 30 milliards.

Partiellement en raison du succès écrasant de son économie et de sa position exportatrice, les partenaires commerciaux du Japon (dont le Canada fait évidemment partie), pressent ce pays d'abandonner son système commercial restrictif et de mettre en œuvre une politique plus libérale de son commerce international. Une telle opération non seulement supprimerait les critiques étrangères mais elle aiderait également à endiguer l'afflux des capitaux étrangers dans l'économie japonaise qui amène le gouvernement à envisager la réévaluation du yen.

Comment le Japon a-t-il pu si bien réussir depuis 25 ans malgré l'adversité? S'il s'agit là d'un intéressant sujet

de débat académique, certaines raisons n'en sont pas moins évidentes. La main-d'œuvre japonaise est l'un des plus précieux actifs du pays; elle est bien instruite (le taux d'alphabétisation est l'un des plus élevés du monde) et disciplinée et elle bénéficie d'un régime social généreux. On discute beaucoup dans le Japon moderne des changements à apporter au mode traditionnel de l'emploi à vie et des salaires basés sur l'âge et l'expérience, mais cette tradition constitue encore la règle générale.

Les salaires et les avantages complémentaires sont augmentés chaque année mais jusqu'à présent l'accroissement de la productivité a été aussi rapide que la hausse des salaires. Cependant, on a parlé récemment d'une pénurie de main-d'œuvre qui frappe d'abord les catégories de travail les moins recherchées et notamment la construction navale et l'industrie sidérurgique lourde. En dépit de cela il existe un suremploi considérable dans

les bureaux et dans les usines. Si l'on ajoute à ce facteur la migration permanente en provenance d'exploitations agricoles produisant un riz qui n'est pas en demande, il y a lieu de prévoir une certaine flexibilité au chapitre de la main-d'œuvre pour le prochain lustre au moins.

Certaines industries qui emploient beaucoup de main-d'œuvre, prévoyant une pénurie de travailleurs, construisent déjà des usines dans ces pays voisins où la main-d'œuvre est abondante et bon marché, tels que Formose et la Corée. Nous pensons que cette tendance va s'amplifier.

Les habitudes frugales des familles japonaises en général et leur propension à épargner une part importante de leurs revenus constituent un autre facteur important. La coutume, qui consiste à payer des primes de trois ou quatre mois de salaire en une somme globale à la fin de l'année, renforce cette tendance naturelle et ces fonds

PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LE JAPON

	Millions de dollars canadiens f.a.b.				Millions de dollars canadiens f.a.b.		
	1967	1968	1969		1967	1968	1969
Viande et préparations de viande	29	345	3,138	Minerais d'argent et concentrés	1,787	8,509	2,959
Saumon, congelé, fumé et en conserve	25	276	1,708	Rebuts et poussières de métaux précieux n.d.a.	1,224	1,413	604
Oeufs de poisson n.d.a.	2,352	4,052	1,924	Molybdènes, minerais métallifères et concentrés	8,887	10,935	9,011
Poudre de lait écrémé	1,054	—	574	Gueuses	2,056	2,842	7,295
Orge	16,526	13,270	3,729	Charbon	13,333	14,768	7,417
Sarrasin	776	1,378	1,424	Amiante (toutes les formes)	12,254	11,685	18,143
Seigle	5,763	3,822	1,226	Grumes et poteaux (toutes les essences)	12,950	11,433	7,199
Blé (y compris le durum)	107,518	95,085	76,222	Bois de construction (toutes les essences)	36,184	46,011	39,387
Malt	917	1,702	1,951	Contre-plaqué, bois tendre	1,723	392	321
Provende et fourrage	4,454	4,561	5,178	Pâtes de bois (toutes les formes)	39,138	49,638	62,358
Fourrures, peaux brutes	3,331	2,808	4,991	Papier journal	4,391	11,919	18,581
Graine de lin	13,701	13,090	17,329	Suif	1,850	3,043	3,534
Graine de moutarde	1,047	1,332	1,300	Produits chimiques de base	1,132	1,311	1,921
Graine de colza	25,506	24,648	24,447	Chlorure de potassium	10,060	12,440	12,583
Minerais de fer, concentrés et agglomérés	17,291	19,479	21,955	Caoutchouc plastique et synthétique	3,585	2,456	2,202
Rebuts de fer et d'acier	5,093	1,106	1,191	Propane et butane liquéfiés	4,679	4,522	6,760
Aluminium (toutes les formes de base)	51,989	46,896	61,384	Machines industrielles spéciales et pièces	1,227	1,291	2,139
Cuivre (toutes les formes de base)	96,822	118,404	134,437	Perforatrices, ordinateurs et pièces	7,127	6,208	3,873
Rebuts de bronze et de laiton	7,303	4,545	3,595	Produits médicaux et pharmaceutiques	1,208	1,304	2,525
Nickel (toutes les formes de base)	14,989	14,026	12,935	Autres	10,671	14,579	14,454
Zinc (toutes les formes de base)	12,487	12,879	9,911	Total	572,156	606,787	624,837
Plomb (toutes les formes de base)	7,612	6,384	7,458	SOURCE: BFS			
Minerais radioactifs et concentrés	55	—	3,564				

déposés dans des banques japonaises ont contribué largement au financement de l'expansion formidable de l'industrie du Japon au cours des récentes années.

Il existe également une relation intangible mais très étroite entre le gouvernement japonais et l'industrie grâce à laquelle sont réalisés les plans annuels de production, les prévisions et les investissements. Au Japon, la planification est bien réelle et contrairement à ce qui se passe dans la plupart des autres économies planifiées, les programmes japonais ont l'habitude d'être réalisés non seulement à la date prévue mais souvent même en avance. Ce dévouement total de tous les secteurs (le gouvernement, l'industrie, les travailleurs) à la réalisation d'un objectif fixé a amené un économiste étranger à parler du Japon comme d'une grande société, «La Société anonyme Japon», dans laquelle cha-



Lorsque la Mission canadienne sur les fourrures a visité Tokyo l'an dernier, on a manqué de modèles. Mme Jane Wansbrough, ci-dessous, épouse du Secrétaire commercial adjoint, G. M. Wansbrough, maintenant à Madrid, et M^{lle} Albery, membre du personnel de notre bureau de Tokyo, ont gracieusement prêté main-forte aux organisateurs de ce fascinant salon de modes.



cun se reconnaît une cause commune. Cette idée est assez proche de la réalité.

Enfin, au cours des 20 dernières années, le Japon n'a pas dérogé d'une politique bien définie, celle de rester maître de sa propre économie. Le gouvernement a toujours surveillé étroitement les investissements étrangers, politique qui est née d'une dure nécessité économique d'après guerre. Cette politique restrictive n'a plus aujourd'hui de raison d'être mais elle est encore solidement implantée et fortement soutenue par ceux qui en bénéficient. Le gouvernement, surveillant d'un œil ses partenaires commerciaux étrangers du GATT, s'efforce de démanteler ces contrôles et il y réussit dans une certaine mesure en dépit d'une forte opposition intérieure.

Au cours des années récentes le Japon a mis en œuvre quelques politiques libérales et il en a promis d'autres. Tout d'abord, l'allocation de devises accordée aux touristes japonais qui se rendent à l'étranger a été augmentée. Deuxièmement, le gouvernement a facilité l'envoi de fonds par l'entremise des banques japonaises de devises étrangères. Il a introduit des procédures nouvelles et plus favorables pour l'escompte de factures d'exportation et pour le traitement des documents d'exportation ce qui permet un flux de denrées importées à meilleur

marché et d'une manière plus libre. Le gouvernement a supprimé les dépôts d'importation qui relevaient du système de garantie à l'importation et il a simplifié le mode d'utilisation des documents d'exportation. Les sociétés de valeurs mobilières ont été autorisées à acheter à l'étranger jusqu'à \$100 millions de valeurs étrangères.

En outre la troisième phase de la libération des capitaux se révèle importante. Pour la première fois, les industries, qui sont admises à participer à 50 p. 100 dans des entreprises communes étrangères, pourront œuvrer dans des domaines qui intéressent vraiment les sociétés non japonaises et notamment les firmes canadiennes. Le ministre des Finances a fait savoir qu'il autorise automatiquement l'investissement étranger direct jusqu'à concurrence d'un million de dollars dans des entreprises individuelles. Il s'agit d'un fort relèvement du plafond qui avait été fixé à \$200,000 il n'y a guère plus d'un an, c'est-à-dire en septembre 1969.

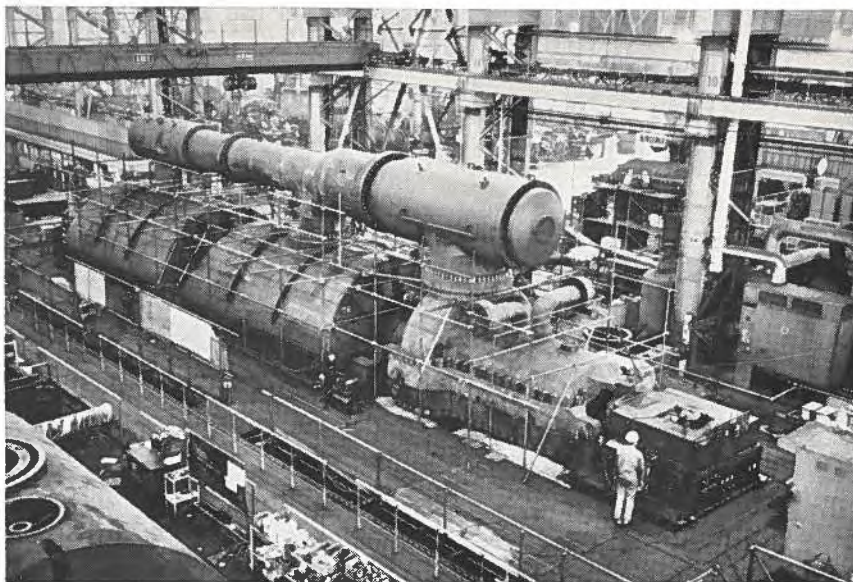
Enfin, les autorités permettent aujourd'hui d'utiliser la monnaie japonaise pour financer les importations, ce que font couramment toutes les autres nations commerçantes du monde. Auparavant, ces importations devaient être financées au moyen de capitaux étrangers empruntés.

Jusqu'à présent, le Canada a surtout fourni le Japon en ressources naturelles et produits agricoles primaires. Environ 95 p. 100 de nos exportations actuelles relèvent de ces catégories et nous pensons qu'elles continueront à prédominer pendant de nombreuses années à venir. Indiquons, à titre d'exemple, qu'en 1975 nos seules exportations de coke seront égales en valeur à l'ensemble de notre commerce extérieur de 1968 avec ce pays.

L'année dernière, les concentrés de cuivre ont remplacé le blé en tête des produits exportés au Japon. Les exportations de minerai de fer, de plomb et de zinc, de bois de construction, de pâte et de papier vont probablement augmenter. Le Japon s'en remettant entièrement à ses fournisseurs d'outre-mer pour ses matériaux industriels, l'industrie a l'habitude de passer des contrats à long terme afin d'assurer la continuité de son approvisionnement en matières premières. Du point de vue du vendeur, ces accords présentent l'avantage de lui garantir un marché et habituellement même un prix et de lui fournir une sorte d'assurance pour le financement de projets importants. Ils suppriment l'un des principaux risques du financement de grandes exploitations minières en éliminant leur dépendance de contrats à court terme qui subissent les fluctuations des cours mondiaux des produits.

Lorsque des contrats d'approvisionnement à long terme n'ont pas incité suffisamment l'investissement étranger, des Japonais ont investi directement dans des entreprises productives au Canada. Nombre de nouvelles exploitations minières de charbon et de métaux non ferreux et d'exploitations forestières de l'Ouest du Canada ont été créées presque uniquement pour satisfaire les besoins de matières premières du Japon. La balance des paiements de ce pays étant meilleure et les restrictions aux investissements d'outre-mer étant relâchées, on peut s'attendre à voir les Japonais déployer une plus grande activité dans la mise en valeur des ressources et dans les investissements outre-mer dans des entreprises industrielles productives.

Indépendamment du secteur des matières premières, le Canada a considérablement augmenté au cours des récentes années ses exportations de produits secondaires vers le Japon.



Une turbine à vapeur tandem combinée, de 350,000 kW, est expédiée en Australie par la Tokyo Shibaura Electric Co. Ltd., société-mère de la société Toshiba of Canada Ltd.

Le programme de conversion des terres agricoles où pousse à l'heure actuelle du riz excédentaire, en terres d'élevage de bétail, a conduit à des exportations accrues de cheptel laitier et de bovins, de porcs, de moutons et de poulets vivants du Canada. Nous pensons que les ventes de tous ces animaux vont se continuer. Naturellement, il en résulte un besoin accru de graines alimentaires et de provendes pour la volaille.

L'année dernière, le bœuf et le porc (frais et congelé) ainsi que les légumes congelés sont devenus quelques-uns des articles les plus prometteurs du commerce canado-japonais. L'an passé, nos exportations de ces produits ont dépassé trois millions de dollars et elles vont probablement s'accroître chaque année. Le bœuf et le porc subissent encore un strict contingentement d'importation mais il pourrait bientôt être relâché permettant ainsi à ces deux produits d'entrer librement sur le marché japonais. Il n'existe pas de restriction aux importations de légumes et de fruits congelés, sauf les exigences normales des tarifs douaniers, de la santé et de l'hygiène. Nous avons augmenté nos exportations de fruits et de légumes congelés d'une manière tout à fait remarquable.

Le Japonais est le plus gros consommateur de poisson du monde mais il a du mal à satisfaire ses besoins dans les seules eaux territoriales et il doit

aller pêcher de plus en plus loin. Cela a fait monter les prix à un tel point que l'on s'intéresse maintenant beaucoup à l'importation de poissons de l'étranger. Les importations japonaises de ces produits ne devraient pas seulement avantager nos pêches de la côte ouest, mais également celles de la côte atlantique.

Par suite de la hausse des salaires et de la demande des produits de luxe, les fourrures sont de plus en plus appréciées au Japon. Ce pays a sa propre industrie de la fourrure, mais jusqu'à présent elle n'a pas fait beaucoup preuve de qualité et de goût. Plusieurs fourreurs canadiens se sont récemment rendus au Japon et ils ont constaté un grand intérêt pour les créations canadiennes de manteaux et de petits vêtements de fourrure en provenance du Canada.

Le bois de construction dur prend une place de plus en plus importante dans nos échanges commerciaux avec le Japon. Les exportations de plancher de piste de quilles au Japon sont particulièrement intéressantes car ce sport y est devenu très populaire au cours des six dernières années. Ces ventes devraient se prolonger encore pendant un bon nombre d'années car le marché n'est absolument pas saturé et le remplacement des pistes semble offrir un débouché grandissant. Le mobilier et les produits du bois offrent également des possibilités que l'industrie

canadienne pourrait explorer d'une manière profitable.

Les matériaux de construction constituent l'un des domaines les plus encourageants qui s'offrent aux affaires nouvelles ou en expansion. Les normes japonaises du logement sont encore peu exigeantes et le gouvernement a mis au point un important programme pour la construction de 30 millions de nouvelles habitations dans les 15 prochaines années. Nombre d'entre elles, au moins 60 p. 100, seront des maisons à ossature de bois. En conséquence, des débouchés s'ouvrent au bois de construction et à de nombreux autres matériaux du Canada. Les importateurs japonais ont commencé récemment à acheter en quantités considérables les bardeaux d'asphalte, le papier mural et un certain nombre d'autres articles canadiens moins importants. Au Japon, la tendance est à l'habitation préfabriquée et il y a de nombreuses possibilités d'introduire les méthodes et les matériaux canadiens dans la construction industrialisée de logement.

Certaines sociétés canadiennes ont remporté un succès surprenant dans leurs ventes de machines industrielles spécialisées au Japon. Au fur et à mesure que l'industrie japonaise s'étend à des domaines nouveaux et plus avancés elle subit de plus en plus la concurrence internationale; en conséquence, elle doit introduire dans le processus de la production des machines plus modernes et plus perfectionnées. Les sociétés canadiennes, qui ont commercialisé avec succès leurs machines aux États-Unis et en Europe, devraient tourner leurs regards vers le Japon où l'on utilise aujourd'hui les mêmes procédés modernes et où la demande d'un équipement très élaboré est manifeste. Cette demande porte sur des machines industrielles spécialisées, des machines d'emballage, des machines pour travailler le bois ainsi que sur de nombreux autres genres de machines.

Bien que le Japon soit un producteur très important d'équipement électronique, il achète également de plus en plus de matériel et d'instruments électroniques d'avant-garde à l'étranger. Cela fait partie de la modernisation de l'industrie nipponne. Au cours des deux récentes expositions japonaises de l'électronique, le matériel canadien

a reçu un bon accueil et des entreprises canadiennes ont vendu avec succès leurs produits à des fabricants japonais. Il s'agit là d'un marché qui doit être étudié attentivement mais si vous disposez du produit recherché, il vous permettra des ventes de plus en plus importantes.

Enfin, le Japon moderne étant de plus en plus riche, un vaste marché nouveau s'ouvre aux biens de consommation de qualité venant de l'étranger. Jusqu'à présent les fabricants canadiens n'ont rien entrepris de sérieux sur le marché japonais. En Europe, aux États-Unis et en Australie, des âmes plus courageuses ont déjà prouvé que des biens de consommation peuvent déjà trouver un débouché lucratif au Japon.

A l'Ambassade du Canada, nous croyons que ce Japon nouveau offre des débouchés à de nombreux produits canadiens tels que les bijoux, les fourrures, les jouets, les articles de sport, le mobilier, les créations de mode, en fait presque tous les biens de consommation. Certes, il faut faire un effort et être persévérant mais 100 millions de clients prospères ont un énorme appétit pour tout ce qui est unique, nouveau et différent dans le monde. Nous tenons ce mois-ci notre première grande promotion auprès des consommateurs sous la forme d'une «foire du Canada»; elle dure une semaine et a lieu dans un grand magasin de Tokyo. Nous espérons qu'elle va stimuler l'intérêt des acheteurs japonais et qu'ils choisiront le Canada comme

source d'approvisionnement de biens de consommation importés.

Le Canada a été l'un des principaux participants étrangers de l'Expo 70 d'Osaka et il y a remporté l'un des plus grands succès. Le peuple japonais est donc fort bien disposé à notre égard. Nous pouvons tirer profit de cette bienveillance si nos hommes d'affaires se tiennent davantage au courant des possibilités offertes par le marché japonais. Nombre d'entre vous sont venus voir l'Expo cette année. Nous espérons que, non seulement l'Expo, mais aussi le pays vous ont impressionnés. Nous souhaitons que vous reveniez bientôt pour sonder plus attentivement les possibilités de ce marché invitant.

Le Japon a d'innombrables foires commerciales spécialisées qui constituent autant de moyens de pénétrer sur ce marché. A notre bureau de Tokyo nous avons une salle d'exposition que nous mettons à la disposition d'hommes d'affaires et de groupes canadiens qui désirent présenter leurs produits aux importateurs japonais. Quels que soient vos produits, quel que soit votre intérêt, le ministère de l'Industrie et du Commerce et notre bureau de Tokyo sont prêts à vous aider. Le Japon sera bientôt le deuxième marché d'exportation du Canada après les États-Unis. Compte tenu de cela, les sociétés qui ne vendront pas au Japon pourront difficilement prétendre au statut de firmes internationales! Nous aimerions que vous nous fassiez signe.

Sonorisation du nouvel aéroport de Dublin

La direction de l'aéroport de Dublin, désireuse de s'adapter à la nouvelle époque des réactés géants, a entrepris la construction d'une nouvelle aérogare pour accueillir les passagers.

La plus grande part des travaux est déjà adjugée, mais les fournisseurs canadiens devraient noter l'appel d'offres pour la fourniture et l'installation d'un système de sonorisation dans le nouvel immeuble. Il doit être en mesure de fonctionner sur le courant alternatif (220 volts, 50 cycles), qui est la règle dans le pays. On peut obtenir tous les détails en s'adressant à la Direction de l'électricité et de l'électronique, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa. Le premier stade du programme de construction, qui constitue

quelque 60 p. 100 du projet à trois étapes, doit être terminé d'ici avril 1971 au coût de 9.7 millions de dollars. C'est alors que la ligne Aer Lingus inaugurera son service d'avions à réaction géants à l'aéroport.

Le programme d'expansion, qui doit subvenir à l'augmentation prévue du trafic aérien au cours de la prochaine décennie, prévoit la construction d'une aérogare de cinq étages, dont deux pour l'accueil des passagers et les services et trois pour le stationnement des autos; il y aura aussi trois pavillons connexes pour les passagers.

L'adjudicataire des travaux du premier stade, *John Sisk and Son (Dublin) Limited*, construira les quatre premiers étages et le premier pavillon.

L'Indonésie accueille bien les experts-conseils

W. BOYCHUK, Secrétaire commercial intérimaire, Djakarta

Des experts-conseils du monde entier affluent à Djakarta à la suite de l'augmentation rapide des programmes de développement financés par les organismes multilatéraux, et des programmes bilatéraux du pays. Les tentatives fructueuses faites depuis trois ans par le gouvernement, sous le président Suharto, en vue de stabiliser l'économie, de maîtriser l'inflation et d'attirer les capitaux étrangers justifient ce regain d'optimisme. Toutefois, l'Indonésie manque encore beaucoup de change étranger et le secteur privé souffre encore d'avoir été négligé pendant des années.

Les possibilités offertes en Indonésie aux services de consultation du Canada se limitent donc dans une grande mesure aux projets financés par les organismes multilatéraux, comme la Banque Mondiale, le Programme des Nations Unies pour le développement et la Banque de développement asiatique, ainsi que par le Programme d'aide du Canada.

La Banque Mondiale (BIRD) qui a une mission en résidence à Djakarta, possède maintenant le programme le plus important dont l'essor est le plus rapide. De janvier 1968 à juillet 1970, l'Association internationale de développement a accordé à l'Indonésie dix

L'ancien secrétaire commercial adjoint du Canada à Djakarta, Walter Boychuk, maintenant en poste à Ottawa, déambule devant l'immeuble du ministère du Commerce dans la capitale de l'Indonésie. Il faut de préférence se rendre sur les lieux pour trouver de nouveaux débouchés dans ce pays.



avances au montant total de 147.8 millions de dollars américains. Elles ont servi à la revalorisation des propriétés agricoles, à des travaux d'irrigation, à l'aménagement de routes, à la distribution de l'électricité, à la construction d'une usine d'engrais, aux télécommunications, aux pêches et à une foule d'études de rentabilité.

Cette année, à la dernière réunion du Groupe intergouvernemental pour l'Indonésie, la république insulaire a demandé et obtenu des promesses d'aide au montant total de 600 millions de dollars américains. Les besoins de l'Indonésie sont si urgents dans presque tous les secteurs et ses efforts de développement bénéficient actuellement d'un tel appui international qu'on peut prévoir qu'elle obtiendra durant les prochaines années encore plus d'aide, dont une bonne part par l'entremise des organismes multilatéraux.

Pour qu'on tienne compte de vous dans les appels d'offres de sous-traitance, il est essentiel que vous vous soyez inscrit récemment auprès des divers organismes multilatéraux. En outre, les experts-conseils canadiens pourraient améliorer beaucoup leur compétitivité en faisant connaître leur intérêt et leur compétence aux divers ministères et organismes du gouvernement indonésien chargés de l'exécution

des projets. Une liste des services les plus importants et de leur champ d'activité accompagne le présent article.

Comme les experts-conseils canadiens n'ont pas travaillé en Indonésie dans le passé et n'y sont guère connus, il est doublement nécessaire qu'ils se fassent bien connaître de chaque organisme du gouvernement indonésien. Il convient de souligner qu'une présentation par correspondance parvient rarement aux hauts fonctionnaires intéressés et est peu satisfaisante. Une entrevue personnelle suivie de visites de rappel est le seul moyen efficace de faire une forte impression. La division commerciale de l'Ambassade du Canada à Djakarta peut vous aider en vous conseillant la meilleure tactique, en prenant rendez-vous pour vous avec les fonctionnaires clés (que les organigrammes ne permettent pas toujours de reconnaître) et en assurant des relations continues entre vos visites. Un représentant commercial local peut être un appui considérable, mais il est difficile de trouver un représentant compétent sans conflit d'intérêts à cause d'une grave pénurie de mai-sons dignes de confiance.

Il faut prévoir environ deux jours à Djakarta pour chaque ministère ou organisme avec lesquels vous désirez entrer en contact. Il est difficile d'obte-

nir une chambre d'hôtel et vous devriez faire vos réservations aussitôt que possible. Le cas échéant, une visite du chantier prouvera votre intérêt et sera très précieuse pour évaluer les conditions locales particulières dans lesquelles l'expert-conseil aura peut-être à travailler. Des vols quotidiens relient Djakarta à la plupart des principaux centres indonésiens.

La dernière avance au montant de 12.8 millions de dollars américains servira à financer le coût du change étranger d'une liaison par hyperfréquences, l'installation d'un système de faisceaux hertziens transhorizon et l'extension des installations de télex et de téléphone. Certains services techniques nécessaires à ce projet sont assurés grâce à une aide bilatérale et sont confiés aux experts-conseils du plan Colombo et des pays donateurs faisant partie du Groupe intergouvernemental pour l'Indonésie. Toutefois, le prêt de l'Association internationale de développement financera les services d'organismes-conseils qui collaboreront à la réorganisation, à la gestion et aux activités financières de PERUMTEL, organisme d'État des télécommunications. La mise en commun de fonds et la nécessité d'assurer des services de gestion dans le cas où une société étatique d'utilité publique est le maître d'œuvre offre un exemple

Noms et responsabilités des ministères et organismes du gouvernement d'Indonésie

Direction générale du développement des ressources hydrauliques
Djalan Pattimura 7
Kebajoran
Djakarta, Indonésie.
Irrigation et mise en valeur des terres

BINA MARGA
Direction générale de la construction routière
Ministère des Travaux publics
Djalan Pattimura 7
Kebajoran
Djakarta, Indonésie
Construction des routes et des aéroports

Direction générale des communications aériennes
Djalan Hajam Wuruk 2
Djakarta, Indonésie
Études du transport aérien et de l'aménagement des aéroports

Direction générale de l'énergie et de l'électricité
Ministère des Travaux publics
Djalan Widjaja 1/61
Kebajoran
Djakarta, Indonésie
Énergie électrique

Perusahaan Listrik Negara Pusat
Djalan Trunodjojo, Blok M I/135
Kabajoran
Djakarta, Indonésie
Régie nationale de l'électricité

Direction générale des postes et télécommunications
Djalan Merdeka Selatan
Djakarta, Indonésie
Télécommunications

PERUMTEL
Djalan Merdeka Selatan
Djakarta, Indonésie
Régie nationale des télécommunications

Direction générale des forêts
Ministère de l'Agriculture
Djalan Salemba Raya 16
Djakarta, Indonésie
Études et planification des ressources forestières

BPU Perhutani
Djalan Merdeka Timur 5
Djakarta, Indonésie
Entreprise nationale d'exploitation forestière

P. N. Pertamina
Djalan Perwira 2
Djakarta, Indonésie
Entreprise pétrolière nationale



Il existe d'autres occasions d'échanges commerciaux. Le délégué commercial, photo du haut, s'entretient avec des représentants indonésiens au sujet de machines à préserver le bois, et en bas, avec l'agent de la société de Havilland.

typique des projets financés par l'AID en Indonésie. On s'attend à ce que la Banque Mondiale continue à jouer un rôle important dans le financement de programmes touchant l'infrastructure.

Le Programme des Nations Unies pour le développement est encore à ses débuts en Indonésie mais le nombre et la variété des projets dans les secteurs clés s'accroissent rapidement. Des experts-conseils de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture, l'Organisation internationale du Travail et d'autres organismes spécialisés sont attachés à plusieurs ministères et organismes gouvernementaux. Des subventions provenant du Fonds spécial et variant habituellement entre un et plusieurs millions de dollars américains, servent actuellement à établir un centre de formation en télécommunication et un institut d'hydrologie, à mettre sur pied un programme touristique à Bali, à effectuer de la photographie aérienne et à s'assurer les services d'experts techniques qui effectueront des études de praticabilité à l'égard de plusieurs projets d'irrigation et de mise en valeur des terres.

FONDSIO, fonds spécial administré par le Programme des Nations Unies pour le développement et visant à la mise en valeur de l'Irian occidentale a été créé par l'ONU en collaboration avec les gouvernements de l'Indonésie et des Pays-Bas; il a servi à financer grâce à une subvention spéciale du gouvernement néerlandais au montant de 30 millions de dollars américains, plusieurs projets infrastructureux destinés à appuyer le programme de



développement du gouvernement d'Indonésie en Irian. En février 1970, un rapport de FONDSIO révélait les détails de vingt-deux grands projets et d'un programme pour trouver des fonds. L'aide du Canada a consisté à fournir des pièces et des conseillers pour un projet de transport aérien de FONDSIO.

La Banque de développement asiatique (BDA) assure des prêts à conditions faciles à même les ressources de sa caisse spéciale dans laquelle le Canada s'est engagé à verser 25 millions de dollars; les prêts servent surtout aux programmes d'irrigation et de mise en valeur du sol. L'augmentation de la production alimentaire est l'élément prioritaire dans le programme de cinq ans du gouvernement indonésien

(1969-1974). L'enquête de la BDA sur le transport régional dans l'Asie du Sud-Est inclut également l'Indonésie.

Le programme du Canada en Indonésie dans le cadre du Plan de COLOMBO (3.2 millions de dollars en 1969-1970 dont 2 millions en produits alimentaires) a plus que doublé l'année dernière et on peut s'attendre à une augmentation importante par suite des recommandations du récent Livre blanc du gouvernement canadien sur la politique étrangère.

Note de la rédaction: M. Boychuk a écrit son article un peu avant sa nomination à Ottawa à la Direction générale de la politique sur les importations de certains produits.

N'oubliez pas Hong Kong



Le Canada a vendu pour plus de \$420,000 de pommes à Hong Kong l'an dernier, soit un accroissement de plus de \$85,000 par rapport à l'année précédente. On voit ici des pommes canadiennes, parfaitement conservées, en vente à un carrefour de la vieille colonie britannique, où les pommes deviennent de plus en plus en demande.

JON L. SWANSON, Délégué commercial à Hong Kong

Dans un monde habitué aux superlatifs, le miracle économique de Hong Kong paraît être la nouvelle histoire de Cendrillon. Avant les années 1950 la croissance de la colonie était lente; elle constituait entre la Chine et l'Ouest un centre de commerce, d'expédition, de banque, d'assurance et d'entrepôt. En 1950 moins de 20 p. 100 du total des exportations étaient produits sur place.

Dans les années 50 la position relativement confortable de Hong Kong fut bouleversée par deux événements politiques importants. En 1949, le changement de régime de la Chine a amené

une vague d'immigrants parmi lesquels se trouvaient de nombreux travailleurs qualifiés de l'industrie venant du nord de la Chine. D'autre part, l'embargo des Nations Unies imposé au commerce avec la Chine (suscité par la guerre de Corée) a sérieusement diminué le rôle d'entrepôt joué jusqu'alors par la colonie.

Chose surprenante, la masse de main-d'œuvre, constituée par les réfugiés nouvellement arrivés et considérée par certains comme une charge sociale, se révéla la clé du salut économique de Hong Kong. D'anciens marchands et industriels ont immédiatement saisi

les possibilités qui s'offraient à eux d'allier la connaissance technique, les machines et l'argent (essentiellement en provenance de Chine) à cette abondante main-d'œuvre. Le noyau qu'ils ont alors formé s'est développé si rapidement que Hong Kong, aujourd'hui, est l'une des 25 premières nations commerçantes du monde.

En 1969, les exportations de cette colonie ont atteint 1.87 milliard de dollars (43 millions en 1948). Ce chiffre représente une augmentation approximative de 25 p. 100 par rapport aux chiffres de 1968 et ce rendement a été obtenu pendant deux années consécu-

tives. Les chiffres mensuels les plus récents (mai 1970) indiquent que Hong Kong va de nouveau battre ces records d'exportation en réalisant un accroissement annuel de plus de 20 p. 100. En termes d'exportations per capita, Hong Kong vient au neuvième rang des pays industriels, ce qui constitue une réalisation impressionnante pour une région de moins de 400 milles carrés qui ne dispose d'aucune ressource naturelle.

La plupart des marchés d'exportation de cette colonie se trouvent concentrés dans les pays occidentaux développés, les États-Unis se taillant la part du lion avec 780 millions de dollars (soit 42 p. 100 du total). Les ventes à la Grande-Bretagne représentent encore 257 millions de dollars (14 p. 100). La République fédérale allemande suit avec 134 millions (7 p. 100). Le Canada est le quatrième client de Hong Kong à qui il a acheté des marchandises d'une valeur de 61.7 millions de dollars (3 p. 100 du total), soit un accroissement de 23.4 p. 100 par rapport à 1968. Cette augmentation est conforme au succès remporté par la colonie dans ses exportations vers d'autres marchés importants. Hong Kong exporte près de 90 p. 100 de sa production.

Le filage, le tissage et les vêtements ont continué à dominer les exportations de Hong Kong au cours de la dernière décennie, puisqu'ils représen-

taient encore 47 p. 100 de la valeur de ces exportations en 1969 par rapport à 52 p. 100 en 1959. Les deux plus récentes industries de la colonie, l'électronique et les perruques ont bondi aux deuxième et quatrième places des exportations domestiques, leurs parts respectives s'élevant à 8 et 6 p. 100. Ces industries n'existaient presque pas il y a cinq ans. Les brillantes créations de l'industrie des jouets ont fait de Hong Kong le deuxième producteur mondial de cette catégorie de produits (7.5 p. 100 des exportations) et il va bientôt dépasser le Japon pour lui ravir la première place.

Un avenir brillant se présente aux exportations de la colonie mais il ne va pas sans poser quelques inquiétudes. Hong Kong observe anxieusement l'élaboration de la loi américaine visant à restreindre les exportations de textile et éventuellement d'autres catégories de produits. Hong Kong est le deuxième exportateur de textiles vers les États-Unis et s'inquiète de la répercussion qu'auraient de telles restrictions sur presque la moitié de ses exportations. Les milieux du textile de la colonie espèrent que les prochaines rencontres qui vont avoir lieu à Genève entre la Grande-Bretagne, la Communauté économique européenne, le Japon et les États-Unis soulèveront le problème du commerce mondial des textiles.

Les milieux commerciaux et industriels de Hong Kong mettent aujourd'hui l'accent sur la productivité face à une concurrence croissante, à des coûts fonciers plus élevés et à une pénurie de main-d'œuvre qui crée déjà des difficultés. Les affaires familiales, sur lesquelles a été bâti le succès de Hong Kong, cèdent lentement la place aux grandes entreprises qui donnent la priorité à la spécialisation, à la recherche et au développement. Le ralentissement inévitable des importations de textiles par des importateurs étrangers va stimuler une diversification rapide de la production de manière à maintenir le taux de croissance actuel du PNB qui est aujourd'hui de \$600 per capita.

En 1969, les importations conservées par Hong Kong ont augmenté de 18.2 p. 100 pour atteindre le nouveau record de 2.57 milliards de dollars. Le statut de port franc de la colonie accorde un accès presque libre aux exportateurs étrangers et il stimule également les conditions de la plus vive concurrence que l'on ne trouve nulle part ailleurs. Les éléments clés de la politique commerciale du gouvernement sont la préservation du régime libéral des importations à Hong Kong et la répugnance à satisfaire les demandes de protectionnisme qui émanent de certaines industries.

Là encore, le Japon est le principal fournisseur, apportant 23 p. 100 du total des importations. Il a augmenté sa part de 28 p. 100 par rapport à 1968. Et les derniers chiffres mensuels indiquent un accroissement de 30 p. 100 par rapport au niveau de 1969. Depuis 1967, le Japon a remplacé la République populaire de Chine comme principale source d'importation de la colonie pour répondre à sa forte demande de biens de consommation, de biens demi-ouvrés et de produits finis pour le marché du tourisme. La Chine vient au second rang expédiant 18 p. 100 des besoins qui représentent 465 millions de dollars. Les États-Unis sont le troisième fournisseur et ils envoient 13 p. 100 du total des importations. (345 millions de dollars). Une part importante des exportations américaines vers la colonie est destinée à être réexportée vers les États-Unis après la transformation sur place par des sociétés américaines. Au total, les exportations américaines se sont élevées de 16 p. 100 par rapport à 1968.

Une industrie relativement nouvelle, la fabrication des perruques, occupe le quatrième rang parmi les exportations sans cesse croissante de Hong Kong.



La Grande-Bretagne, le plus ancien fournisseur de Hong Kong, reste à la quatrième place en expédiant des marchandises d'une valeur de 207 millions de dollars soit 8 p. 100 du total des importations provenant de toutes les sources. La République fédérale allemande (4 p. 100) et Formose (3 p. 100) sont d'autres fournisseurs importants.

En 1969, les importations conservées ont représenté 82 p. 100 des importations totales, les matières premières et les biens demi-ouvrés ayant connu de fortes augmentations. (voir tableau I).

Hong Kong choisit ses fournisseurs d'après le prix, la proximité, le temps de livraison et (parfois) la qualité. Environ 55 p. 100 de ses importations proviennent de pays asiatiques, le Japon venant de loin en tête pour les produits chimiques, les filés, les tissus naturels et synthétiques et divers produits manufacturés. Ce même pays suit de près, en deuxième place, les États-Unis pour les fournitures de machines et de matériel de transport. La Chine fournit 48 p. 100, (232 millions de dollars) de l'important marché des denrées alimentaires de Hong Kong.

La part de l'Europe occidentale dans le marché d'importation (21 p. 100) a gagné un point par rapport à 1968 alors que celle de l'Amérique du Nord a perdu un point pour redescendre à 14 p. 100.

Le commerce d'entrepôt demeure un facteur important du commerce extérieur de Hong Kong; il s'est élevé à 462 millions de dollars en 1969. Les principaux articles réexportés ont été des tissus, diamants, produits médicaux et pharmaceutiques et des matières brutes du règne animal et végétal. Le Japon en a été le principal destinataire, suivi par Singapour, l'Indonésie et les États-Unis.

A l'exception des coûts imposés par la défense locale, Hong Kong est financièrement indépendante et elle conserve l'une des plus fortes monnaies de l'Asie. Pour donner la mesure de la confiance qu'ont les investisseurs en cette colonie, les bourses locales ont enregistré des transactions records pendant toute l'année dernière qui n'ont apparemment pas été touchées par les baisses importantes des valeurs boursières d'outre-mer. Au mois de mars 1970, le total des transactions

TABLEAU I

IMPORTATIONS CONSERVÉES
en pourcentage du total des importations

Catégorie	1966	1967	1968	1969
Matières premières	34.2	33.3	37.0	36.6
Denrées alimentaires	19.6	21.0	18.6	17.3
Biens de consommation	17.0	17.0	16.5	16.5
Biens d'équipement	8.0	7.6	7.5	8.7
Combustibles	3.1	3.4	3.2	3.0

boursières a atteint 75 millions de dollars.

Au cours des quatre dernières années les recettes du gouvernement ont été supérieures à ses dépenses et l'excédent de 1969-1970 a atteint 75 millions de dollars. Bénéficiant déjà de réserves très confortables, le gouvernement dont l'optique adopte le traditionnel laissez faire ne prévoit pas pour l'année prochaine d'importantes modifications de ses opérations financières en dépit des sommes considérables qui seront consacrées à l'amélioration du service d'eau, à l'accroissement promis du bien-être social et à la construction de logements publics.

Les banques de Hong Kong ont grandi en même temps que les industries de la colonie et les services bancaires, qui sont excellents, ont joué un rôle vital dans la naissance de Hong Kong en tant que pays manufacturier. A la fin de 1970, les 73 banques avaient des dépôts d'un montant global de 2.32 milliards de dollars, soit 19.9 p. 100 de plus que pour le même mois de l'année précédente, et leurs prêts et avances atteignaient 1.48 milliard de dollars. Ce degré élevé de liquidité a permis que les taux d'intérêt restent à des niveaux comparables à ceux que l'on trouve dans les principaux centres financiers du monde occidental; ils sont bien inférieurs aux taux des nations situées en dehors de l'hémisphère occidental.

En 1969 les exportations canadiennes vers Hong Kong ont totalisé 18.46 millions de dollars, soit 2.84 p. 100 de plus que l'année précédente et elles montrent un accroissement très prometteur de 32.2 p. 100 pour les six premiers mois de 1970. La colonie continue de considérer le Canada comme essentiellement fournisseur de matières premières et de produits semi-finis. Les métaux non ferreux, les

TABLEAU II

EXPORTATIONS CANADIENNES À HONG KONG

	en milliers de dollars canadiens	
	1968	1969
Produits de l'agriculture, de la pêche et denrées alimentaires	5,240	4,674
Métaux et produits métalliques	4,812	5,629
Produits forestiers	3,616	3,433
Matières plastiques, produits chimiques et pharmaceutiques	2,981	2,708
Textiles et vêtements	237	940
Machines et matériel de transport	743	680
Minéraux industriels	116	143
Produits manufacturés divers (mouvements d'horlogerie, matériel chirurgical, médical, dentaire et photographique, bijouterie, articles de sport, etc.)	214	262
Total	17,959	18,469

Source: Statistiques commerciales de Hong Kong

produits du papier, le blé et la farine, les plastiques et les matières brutes du règne animal et végétal constituent environ 75 p. 100 de nos exportations. L'importance de ces cinq catégories de produits semble légèrement décliner au fur et à mesure que nous trouvons un plus grand débouché à nos produits finis et à nos denrées alimentaires. En 1967, les matières premières et les produits semi-finis représentaient 81.5 p. 100 du total de nos exportations, pourcentage qui est descendu à 79.13 p. 100 en 1968. D'importants progrès ont été réalisés dans le domaine des vêtements, des textiles et des meubles, des peaux et des cuirs, des fruits et

légumes, des aliments préparés, des produits pharmaceutiques, des fibres synthétiques, des produits de beauté et des instruments scientifiques. Le Canada cède lentement du terrain sur le marché des plastiques du fait de difficultés internes d'approvisionnement et de la concurrence intense qu'exerce le Japon. Les ventes d'aluminium et de nickel se sont fortement accrues. Hong Kong connaît les conditions d'une vive expansion qui ont été entretenues au cours des trois dernières années et son économie a continué de croître à un rythme record pendant le premier semestre 1970. C'est un port franc qui n'impose des droits que sur les boissons, le tabac et les produits du pétrole. En l'absence de toute restriction aux importations et de toute préférence quant au pays d'origine, les biens et services de presque tous les pays du monde se concurrencent sur un pied d'égalité grandissant. A l'exception des biens d'équipement pour la fabrication lourde, on trouve ici des débouchés pour pratiquement tous les produits manufacturés et de nombreuses matières premières ou produits semi-finis. Bien que la gamme des produits vendables soit très étendue, il peut être utile de mettre en relief certains secteurs auxquels les hommes d'affaires canadiens devraient particulièrement prêter attention.

Le tourisme: Hong Kong est devenue une Mecque du tourisme. En ce domaine la croissance a dépassé les prévisions les plus optimistes. On a enregistré en 1969 un nombre record de 756,213 touristes et on en attend 874,000 cette année. Les 179 millions de dollars que les visiteurs apporteraient chaque année font du tourisme la quatrième industrie de Hong Kong. En outre, chaque dollar de touriste a un effet multiplicateur (trois ou quatre fois).

Le tourisme est devenu un secteur important qui offre des débouchés prometteurs aux entreprises canadiennes dans la construction ou la gestion des hôtels. Il existe maintenant approximativement 7,643 chambres d'hôtel et le taux moyen d'occupation est de 80 p. 100 tout au long de l'année. Mais il faudra ajouter 1,100 nouvelles chambres chaque année jusqu'en 1975 puis 1,300 par an entre 1976 et 1980. Vous pouvez obtenir de plus amples détails sur les possibilités d'in-



Ce garçonnet ne semble pas des plus heureux; c'est peut-être parce qu'il n'a pas vu l'étiquette «Fabriqué au Canada», accrochée à son coupe-vent.

vestissement dans l'hôtellerie auprès de notre bureau de Hong Kong.

Biens de consommation: le grand apport de dollars des touristes ainsi que le rapide accroissement des revenus (le niveau de vie des travailleurs industriels s'est élevé de 32 p. 100 en six ans) ont créé le plus grand marché des biens de consommation de l'Asie, en dehors du Japon. La demande est forte pour les biens de prix modéré et de conception nord-américaine et elle va des articles ménagers en matière plastique jusqu'à la bijouterie de fantaisie. A Hong Kong, on préfère les produits importés à ceux fabriqués sur place pour des raisons purement psychologiques. Les montres, les vêtements et les bijoux en or du Canada se vendent bien en dépit du fait que Hong Kong soit réputée dans le monde entier comme important fabricant de ces produits.

Denrées alimentaires: Hong Kong ne produit qu'une fraction de ses besoins alimentaires et, bien que la République populaire de Chine fournisse près de la moitié d'un marché de plus de 450 millions de dollars, les fournisseurs canadiens peuvent étendre leur position. En 1969, ils ont expédié 3.92 millions de dollars de denrées alimentaires. Les morceaux de volaille congelée, le porc et les abats congelés, les légumes congelés de toutes sortes et les aliments préparés, qui sont de types relativement nouveaux ou qui ont un emballage unique, figurent parmi les denrées importées les plus populaires. Les consommateurs demandent également de plus en plus de poissons en conserve et en particulier de sardines.

Équipement et matériaux de construction: Il existe des possibilités intéressantes pour des entreprises travail-

lant dans ce domaine. Hong Kong émerge d'une période de cinq ans pendant laquelle l'activité du bâtiment a été très faible. Cette année, on envisage de construire au moins neuf hôtels et un certain nombre d'immeubles de bureaux. Il y a une grave pénurie de grands immeubles collectifs et on en construit plusieurs à l'heure actuelle. Toutes ces réalisations en cours offrent des possibilités d'exporter vers la colonie les matériaux et l'équipement les plus modernes tels que systèmes d'éclairage, planchers et revêtements muraux, meubles, matériel de conditionnement d'air et de nettoyage.

Matériel d'enseignement: Hong Kong est une communauté de jeunes et l'enseignement est l'une des priorités du gouvernement. L'enseignement industriel et technique retarde beaucoup sur l'expansion industrielle de la colonie et l'on met aujourd'hui l'accent sur un institut polytechnique qui recevra, en 1974, 4,000 étudiants à plein temps et 20,000 autres à temps partiel. Les producteurs canadiens de matériel d'enseignement doivent surmonter un certain nombre d'obstacles pour exploiter ce marché. Ces obstacles sont généralement des dons de matériels et de fournitures faits par des entreprises privées à des écoles, des donations de

matériel par d'autres pays et la dure concurrence du Japon, de l'Allemagne et de la Grande-Bretagne. Le matériel d'enseignement ne peut se vendre par catalogue et les exportateurs canadiens doivent fournir du matériel de démonstration, prêté à des agents locaux qui se chargeront d'exploiter le marché auprès du ministère de l'Éducation et du ministère des Approvisionnements.

Si votre société regarde vers le Pacifique, n'oubliez pas la trépidante Hong Kong. Le bureau du ministère de l'Industrie et du Commerce dans cette colonie se fera un plaisir de vous aider à exploiter les possibilités qui s'y offrent.

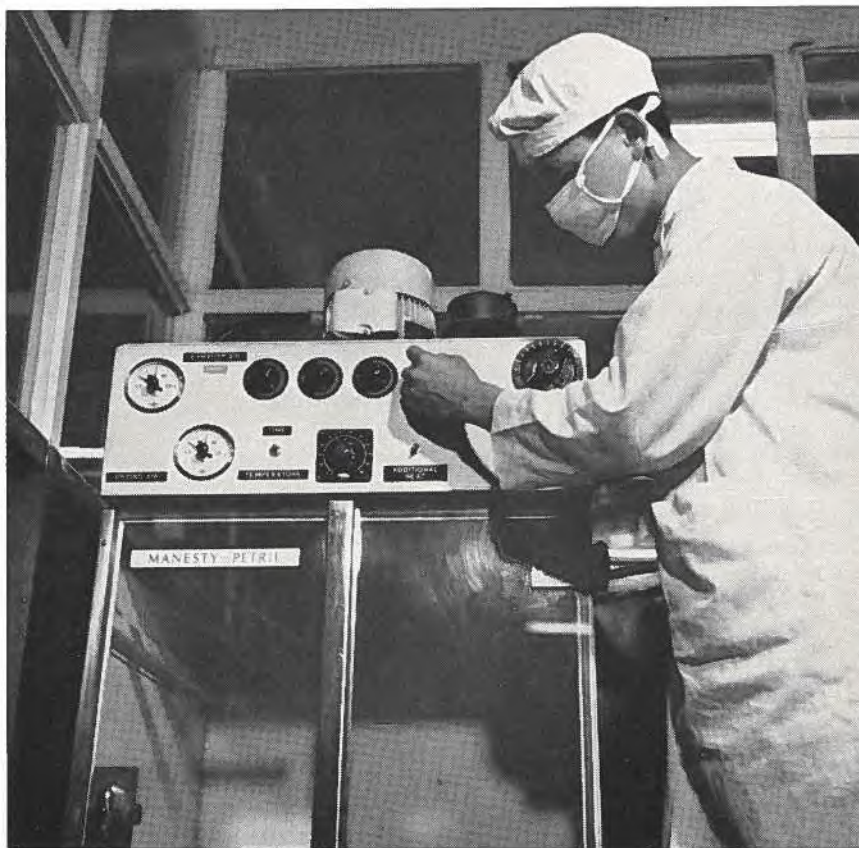
On peut vendre des produits pharmaceutiques à Hong Kong

FRANK M. LOH, Bureau commercial de Hong Kong

L'industrie canadienne des produits chimiques raffinés, dont la croissance est bonne, doit considérer que Hong Kong est un marché d'exportation compact en plein essor où il est facile de traiter des affaires. En 1969, les importations de produits chimiques raffinés, pharmaceutiques et vétérinaires ont totalisé 48 millions de dollars dont 5.4 millions de produits chimiques raffinés, 40.9 millions de produits pharmaceutiques et 1.7 million de dollars de produits de médecine vétérinaire.

Il n'existe aucune restriction à l'importation de produits pharmaceutiques à Hong Kong à moins qu'ils ne contiennent de l'alcool. Un léger droit de douane est prélevé sur l'alcool contenu dans ces produits. La loi sur les médicaments dangereux et

On voit ici le tableau de contrôle d'une machine à enduire de sucre. Hong Kong importe toute la matière première pour la fabrication de produits chimiques, surtout les produits pharmaceutiques.



Produits chimiques commercialisables à Hong Kong

Antibiotiques

Lévo et palmitate de chloramphénicol
Chlorhydrate et base de tétracycline
Chlorhydrate et base de chlortétracycline
Chlorhydrate et base d'oxytétracycline
Estolate d'érythromycine
Cyclosérine
Sulfate de néomycine
Sod. et pot. de pénicilline G
Viomycine
Sulfate de streptomycine
Sulfate de déhydrostreptomycine

Sulfamides

Sulfacétamide et sodium
Sulfanilamide
Sulfathiazole et sodium
Sulfaguanidine
Sulfamérazine et sodium
Sulfadimidine et sodium
Sulfaméthoxydiazine

Hormones

Éthénylestradiol
Éthistérone
Héxoestrol
Métrandrosténolone
Méthyltestostérone
Noréthistérone
Oestriol
Progestérone
Stilboestrol
Testostérone et sels divers

Vitamines

Vitamine A
Vitamine B1
Vitamine B2 et phosphate de sodium
Vitamine B6
Vitamine B12
Vitamine C
Vitamine D2 et 3
Vitamine E
Vitamine H
Vitamine K1 et K3
Vitamine P P (nicotinique)
Vitamine D (calciférol)
Vitamine inositol
Vitamine P

Médicaments supplémentaires

Antihistamines tels que chlorphéniramine maléique, dimenhydrate, diphenhydramine, chlorhydrate de prométhazine, etc.

Médicaments contre la toux tels que noscapine, hydrobromure de dextrométhorphan

Antipyrétiques et analgésiques tels que dipyrone, indométhacine, paracétamol, base et sodium de phénylbutazone, etc.

Corticostéroïdes tels que acétate et base d'hydrocortisone, prédnisolone, base et

sodium de dexaméthasone. Enzymes tels que pancréatine, pepsine, trypsine, chymotrypsine, etc. Médicaments parasympholytiques tels que sulfate d'astropine, chlorhydrate de dicyclomine, butyl-bromure et hydrobromure de hyoscine, bromure de propanthéline.

Tranquillisants tels que chlórdiazépoxide, chlorhydrate de chlorpromazine, diazépam, mitrazépam, oxazépam, base et chlorhydrate de perphénazine, prochlorpérazine maléique, chlorhydrate de promazine et chlorhydrate de trifluopérazine.

Agents tuberculostatiques tels que éthionamide, pyrazinamide, sodium PAS, et INAH.

Autres médicaments

Anthelminthiques, anticoagulants, antidépresseurs, antidiabétiques, antihypertension, antimalaria, antinéoplasique, antithyroïde, glycosides cardiaques, dérivés de furane, hysnotiques, anesthésiants locaux, révulsifs musculaires, hormones thyroïdales, etc.

(Cette liste n'est pas complète en raison du manque d'espace mais tous ces médicaments peuvent être vendus sur ce marché).

celle portant sur les antibiotiques suivent dans l'ensemble les grandes lignes des lois britanniques correspondantes. Le pharmacien en chef du gouvernement de Hong Kong est chargé de l'application de ces lois. Des licences d'importation sont requises pour tous les produits qui relèvent de l'une ou l'autre de ces lois et la vente de tels produits ne peut se faire qu'à des médecins et à des établissements autorisés.

A Hong Kong on ne délivre pas de brevets et seuls ceux qui sont enregistrés au Royaume-Uni peuvent l'être dans la colonie selon l'enregistrement prévu par l'ordonnance sur les brevets du Royaume-Uni. Cette ordonnance stipule que toute personne bénéficiaire d'un brevet au Royaume-Uni peut, dans les cinq ans de la date d'émission de ce brevet (la date du sceau), demander qu'il soit enregistré à Hong Kong.

Le statut de port franc de Hong Kong en fait un marché extrêmement concurrentiel où les produits du monde entier se concurrencent sur un pied d'égalité. Il existe également un important commerce de réexportation qui reflète l'importance de Hong Kong tant comme centre de distribution de l'Asie du Sud-est que comme consommateur.

Le marché des produits chimiques raffinés de Hong Kong se limite essentiellement aux produits médicaux et pharmaceutiques en vrac, aux préparations pharmaceutiques et aux produits chimiques pour la médecine vétérinaire. La colonie ne fabrique aucun produit chimique raffiné et elle importe tous ceux dont elle a besoin. Bien qu'il existe à Hong Kong plus de 60 usines spécialisées dans la production de préparations chinoises traditionnelles, seules 21 d'entre elles paraissent sur la liste du ministère

local de l'Industrie et du Commerce comme faisant des préparations pharmaceutiques et médicales du type occidental. Seules quelques-unes de ces entreprises préparent des cachets, des ampoules et des capsules à partir de matériaux bruts importés. Elles répondent aux besoins du Service médical de Hong Kong qui portent sur des produits pharmaceutiques très simples tels que préparations de vitamines (en cachet, à injecter ou sous forme de sirop), antibiotiques, sulfamides et autres produits génériques. Ces produits finis sont aussi exportés dans des pays voisins de l'Asie du Sud-Est.

On ne dispose pas de statistiques sur la production locale mais on estime que sur les 5.4 millions de dollars de produits chimiques raffinés importés en 1969, seul un million de dollars a été conservé pour l'usage local alors que le reste était réexporté.

Les prix de gros des produits chimiques raffinés connaissent d'incessantes fluctuations. Cependant les cours locaux de certains articles donnent une certaine idée des prix: chloramphénicol en poudre, \$25.85 le kg (en boîte de 5 kg), thiamine Hcl en poudre, \$9.28 le kg (en caisse de 50 kg) ou \$10 le kg (en caisse de 25 kg), sulphathiazole en poudre, \$6.07 le kg (en caisse de 100 kg) ou \$6.25 le kg (en caisse de 50 kg) ou \$6.42 le kg (en boîte de 5 kg), acide acétysalicylique en poudre, \$1.70 le kg (en caisse de 50 kg), acide ascorbique en poudre, \$2.70 le kg (en boîte de 25 kg) ou \$2.85 le kg (en boîte de 1 kg), prednisolone, \$0.63 par gramme (en boîte de 25 gr) ou \$0.60 par gramme (en boîte de 250 gr).

On trouvera à la fin de cet article la liste des produits chimiques que l'on peut vendre sur ce marché.

Le commerce des produits pharmaceutiques est de loin le plus important

et le plus actif de la colonie et l'on estime à 40.9 millions de dollars les importations de 1969, soit une augmentation de 6.3 millions par rapport à 1968. Les États-Unis ont été le premier fournisseur (36.2 p. 100), suivis par le Royaume-Uni (11.4 p. 100), la Chine (9.2 p. 100), la Suisse (7 p. 100), l'Allemagne de l'Ouest (6.5 p. 100), le Japon (4.8 p. 100), la Belgique (3.5 p. 100) et l'Italie (3 p. 100). La part du Canada s'est montée à 472,000 dollars.

Bien que le Canada n'ait pas une part importante du marché par rapport au total des importations de Hong Kong, les exportations canadiennes de 1969 ont montré une nette amélioration par rapport aux ventes de 1968 qui n'étaient que de 217,000 dollars. Cet accroissement est satisfaisant lorsque l'on considère le grand nombre de fournisseurs du monde entier qui se concurrencent sur ce marché. Nombre de fabricants importants des États-Unis et du Royaume-Uni ont un siège

régional dans la colonie pour promouvoir les ventes locales et desservir d'autres marchés de l'Asie du Sud-Est. En dépit de l'enracinement solide des gros fabricants, les nouveaux venus peuvent encore se faire une place.

Le prix, l'emballage, la qualité et la livraison sont des facteurs importants pour l'obtention de commandes. L'une des manières de réduire le coût est d'utiliser un emballage en vrac ou hospitalier. Les emballages qui conviennent le mieux à ce marché sont: pour les cachets 100,500 et 10,000 pour les ampoules 10 et 50; pour les fioles 10 ml; en poudre 500 grammes ou un kilo; en liquide 500 ml ou un gallon.

Il est indispensable que les fabricants aident leurs agents et leurs distributeurs locaux. Ils peuvent le faire en leur fournissant des échantillons et des imprimés décrivant le produit à promouvoir. Cela permet à ces agents de les distribuer aux médecins, aux

PRODUITS PHARMACEUTIQUES SÉLECTIONNÉS—IMPORTATIONS ET SOURCES D'APPROVISIONNEMENT, 1969

	en dollars de Hong Kong								
	Canada	États-Unis	Grande-Bretagne	Suisse	Allemagne de l'Ouest	Belgique	Italie	Danemark	Pays-Bas
Vitamines et préparations	168,000	8,108,000	1,788,000	8,467,000	1,896,000	157,000	549,000	173,000	571,000
Antibiotiques et préparations	1,945,000	47,319,000	4,674,000	1,127,000	2,639,000	6,708,000	4,730,000	746,000	141,000
Hormones	28,000	2,635,000	526,000	116,000	712,000	491,000	215,000	151,000	2,517,000
Vaccins	—	794,000	361,000	—	—	31,000	47,000	—	7,000
Analgésiques et antipyrétiques	147,000	2,299,000	1,349,000	1,088,000	1,061,000	2,000	18,000	12,000	16,000
Préparations dermatologiques	64,000	529,000	1,888,000	334,000	382,000	107,000	7,000	4,000	—
Autres	287,000	21,452,000	15,375,000	4,802,000	8,359,000	1,191,000	1,905,000	369,000	776,000
Produits de médecine vétérinaire	150,000	6,758,000	565,000	6,000	123,000	—	751,000	—	76,000
Valeur totale par source	2,789,000	89,894,000	26,526,000	15,940,000	15,172,000	8,687,000	8,222,000	1,455,000	4,104,000

	en dollars de Hong Kong									
	Philippines	France	Japon	Chine	Inde	Singapour	Pakistan	Australie	Autres	Valeur totale par produits
Vitamines et préparations	470,000	145,000	2,263,000	262,000	41,000	71,000	180,000	95,000	880,000	26,284,000
Antibiotiques et préparations	1,798,000	789,000	1,620,000	392,000	2,339,000	898,000	1,378,000	828,000	2,414,000	82,485,000
Hormones	—	3,700,000	87,000	—	24,000	7,000	76,000	6,000	916,000	12,207,000
Vaccins	8,000	66,000	—	—	—	5,000	—	113,000	121,000	1,553,000
Analgésiques et antipyrétiques	458,000	—	476,000	15,000	—	233,000	304,000	231,000	52,000	7,761,000
Préparations dermatologiques	—	—	524,000	—	47,000	36,000	—	209,000	35,000	4,166,000
Autres	892,000	973,000	5,500,000	20,206,000	342,000	5,447,000	484,000	2,719,000	3,503,000	94,582,000
Produits de médecine vétérinaire	16,000	43,000	41,000	1,000	—	5,000	—	559,000	218,000	9,312,000
Valeur totale par source	3,642,000	5,716,000	10,511,000	20,876,000	2,793,000	6,702,000	2,422,000	4,760,000	8,139,000	
Valeur totale des importations de ces produits en provenance de ces sources d'approvisionnement—HK\$238,350,000										

Source: Statistiques commerciales de Hong Kong
Taux de change: Can. \$1.00 = HK\$5.60

hôpitaux et aux cliniques et de faire ensuite des appels téléphoniques de rappel.

Parmi les produits pharmaceutiques importés on trouve vitamines et préparations de vitamines, antibiotiques, hormones, vaccins, analgésiques et antipyrétiques et préparations dermatologiques. Ils figurent dans le tableau ci-joint qui donne leurs prix et leurs fournisseurs.

L'élevage de la volaille est le plus considérable du secteur agricole, l'importance accordée aux porcs et au cheptel laitier étant moindre. On estime qu'approximativement 12 millions de volatiles seront produits cette année soit près de deux fois plus qu'en 1966. Bien que l'on produise sur place quelques médicaments de médecine vétérinaire avec des matières premières importées, la grande majorité de ces produits sont achetés à l'étranger. A

cause du facteur prix, on n'importe presque pas de provendes complètes; elles sont aujourd'hui fabriquées sur place à partir de concentrés fabriqués avec des ingrédients de base importés. Ils sont mélangés avec des céréales importées surtout de l'Asie du Sud-Est pour produire une alimentation animale complète.

Les types d'infection les plus communs que connaît la volaille locale sont la maladie de Newcastle, le choléra, la diphthérie, la maladie respiratoire chronique, la pullorose, la typhoïde, le coryza et la coccidiose. Les médicaments de médecine vétérinaire importés en 1969 étaient composés d'antibiotiques, de vaccins, de pastilles d'hexoestrol, de préparations préventives et de produits thérapeutiques, évalués à \$900,000 soit sensiblement la même chose qu'en 1968. Parmi les fournisseurs, les États-Unis viennent en tête (62.2 p. 100), suivis de l'Italie (12.2 p. 100), de l'Australie (10.1 p. 100) et du Royaume-Uni (6.5 p. 100). Le Canada n'a fourni qu'une valeur de \$18,000.

Voici quelques exemples des prix locaux au détail qui varient selon les différentes marques: Newcastle (gouttes nasales), \$1.25 à \$1.43 les 500 doses; \$1.75 à \$2.23 les 1,000 doses. Newcastle et bronchite (gouttes nasales), \$1.79 les 500 doses; \$2.05 à \$2.41 les 1,000 doses.

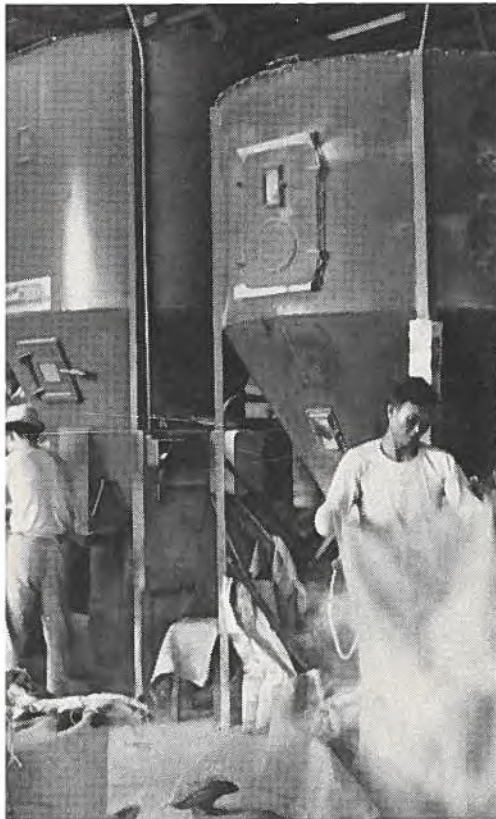
Variole, \$1.16 les 100 doses; \$1.25 les 200 doses; \$1.75 à \$2.23 les 500 doses.

Laryngo-trachéite (méthode des gouttes), \$2.50 les 200 doses; \$2.23 à \$2.32 les 500 doses; \$4.64 les 1,000 doses.

Divers types d'ingrédients d'alimentation animale sont importés pour les fabricants de provendes. Il y a environ 40 usines mais deux d'entre elles seulement sont considérées comme importantes. En 1969 le total des additifs d'alimentation animale s'est élevé à \$670,000 soit une augmentation de \$297,000 par rapport à 1968. Voici quelques-uns des articles les plus courants avec l'indication de leurs prix locaux: tétracycline (qualité alimentaire) 40 gr kilo, \$0.86 le kilo; chlorure de choline, sec, \$0.37 le kilo; di-méthionine en poudre, \$0.69 la livre; poudre minérale ou mélange alimentaire minéral, \$18.19 les 50 livres.

Parmi les autres articles mentionnés les antibiotiques et les vitamines (qualité vétérinaire).

Le marché de Hong Kong ne témoigne d'aucune préférence envers tel ou tel pays comme source d'approvisionnement de ces produits importés; il suffit d'avoir des prix compétitifs alliés à une bonne qualité. Les fabricants canadiens intéressés doivent écrire au Bureau du délégué commercial du gouvernement canadien, B.P. 126, Hong Kong, qui est prêt à démarcher les importateurs locaux. Toutes les offres doivent indiquer l'ensemble des caractéristiques du produit, décrire leur emballage en détail et donner les prix c. a. f. des marchandises rendues à Hong Kong.



La colonie importe des concentrés et additifs de provende qu'elle mélange aux céréales cultivées dans le sud-est de l'Asie. On voit ici des malaxeurs dans l'une des deux principales usines.

Singapour abrège les congés fiscaux

Le Parlement de Singapour a adopté une loi pour abréger les congés fiscaux que peuvent réclamer les nouvelles entreprises industrielles en vertu de la loi de 1967.

Les industries pionnières bénéficieront encore de cinq ans d'exemption fiscale (à 4 p. 100 des profits au lieu des 40 p. 100 habituels) mais ne pourront plus obtenir une reconduction de 10 ans en invoquant leur orientation vers l'exportation. La période maximale est maintenant de huit ans, soit cinq ans pour les industries pionnières ou orientées vers l'exportation et trois ans de plus si la firme est admissible aux deux catégories.

Les firmes qui investissent plus de 52.6 millions peuvent encore être admises au congé fiscal de 15 ans. Si l'investisseur consent une mise de fonds supérieure à 350.1 millions de dollars, il obtiendra peut-être une reconduction de l'exemption.

Selon la nouvelle loi, le petit investisseur n'a pas de privilèges fiscaux. Pour revendiquer le statut de pionnière et tous les privilèges connexes, une société devra investir plus de \$350,700.

Le service de commerce extérieur à l'étranger

AFRIQUE DU SUD

JOHANNESBURG

Délégué commercial du Canada
Boîte postale 61619 Marshalltown
78 Fox Street

Johannesburg, Afrique du Sud

M. W. Jones
Délégué commercial

M. M.-A. Brault
Délégué commercial adjoint

M. G. P. Orban
Délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 834-6521

Télex: 7189 (43-7189 JH)

Territoire:

État libre d'Orange, Natal, Transvaal
Autres pays: Angola, Botswana, les
Comores, Lesotho, République Malgache,
Île Maurice, Mozambique, la Réunion,
Swaziland

LE CAP

Délégué commercial du Canada
Boîte postale 683
African Life Centre, 13th Floor
St. George's Street
Le Cap, Afrique du Sud

M. W. D. Wallace
Délégué commercial du Canada

M. P.-W. Bélanger
Délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 2-5134/5

Télex: 7060 (5-7060 CT)

Territoire:

Province du Cap. Autres pays: Sainte-
Hélène

ALLEMAGNE

BONN

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Friedrich-Wilhelmstrasse 18
53 Bonn, Allemagne de l'Ouest

M. R.-R. Parlour
Conseiller commercial

M. R. Frenette
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 231061

Télex: 886421 (DOMCA D)

Territoire:

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

DÜSSELDORF

Consul général et premier délégué
commercial

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

M. G. A. Browne
Consul général et premier délégué
commercial

M. R. H. Dorrett
Consul et délégué commercial

M. A. E. Grant
Consul et délégué commercial adjoint

M. J.-N. Ferland
Consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 320525

Télex: 8587144 (DMCN D)

Territoire:

État du Rhin-Septentrional-Westphalie

HAMBOURG

Consul général
Consulat général du Canada
Esplanade 41-47
2000 Hambourg 36, Allemagne de l'Ouest

M. E. H. Maguire
Consul général

M. D. S. Armour
Consul et délégué commercial

M. J. H. Lang
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 351805

Télex: 215555 (DMCNH D)

Territoire:

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

ARGENTINE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Casilla de Correo 3898
Suipacha 1111
Buenos Aires, Argentine

M. L. D. Burke
Conseiller commercial

M. S. E. Kidd
Secrétaire commercial adjoint (agriculture)

M. P.-J. Gibeau
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 32-9081

Télex: 121383 (DOMCAN BA)

Territoire:

Paraguay, Uruguay

AUSTRALIE

SYDNEY

Conseiller commercial du Canada
Boîte postale 3952, Hôtel des postes
A.M.P. Building, 21st Floor
Circular Quay
Sydney, Australie

M. H. J. Horne
Conseiller commercial du Canada

M. W. B. Zyla
Secrétaire commercial

M. A. J. Stewart
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 27-7565

Télex: 089 20600 (CDN GOVT AA 20600)

Territoire:

Territoire de la capitale, Nouvelle-Galles
du Sud, Queensland, Territoire du Nord,
et Dépendances

MELBOURNE

Conseiller commercial du Canada
Princes Gate East Tower, 17th Floor
151 Flinders Street
Melbourne 3000, Australie

M. K. F. Osmond
Conseiller commercial du Canada

M. R. J. McGavin
Secrétaire commercial adjoint

M. R. A. Groundwater
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 63-8431

Télex: 089 30501 (CDN GOVT AA 30501)

Territoire:

États de Victoria, Australie-Méridionale,
Australie Occidentale, Tasmanie

CANBERRA

Conseiller commercial
Bureau du haut-commissaire du Canada
Commonwealth Avenue
Yarralumla 2600
Canberra* ACT, Australie

M. F. P. Weiser
Conseiller commercial

M. W. E. Magee
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN

Tél.: 7-2541

Télex: 089 62017 (DOMCAN AA 62017)

*Le bureau de Canberra ne s'occupe que
des demandes de renseignements commer-
ciaux qui exigent la liaison avec des minis-
tères et organismes fédéraux.

AUTRICHE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 190
1013 Vienne, Autriche
Adresse du domicile:
Dr. Karl Luegerring 10
1010 Vienne, Autriche

M. E. L. Bobinski
Conseiller commercial

M. R. R. M. Logie
Secrétaire commercial adjoint

M. P. A. Holton
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 63-36-91

Télex: 75320 (DOMCAN A)

Territoire:

Albanie, Bulgarie, Hongrie, Roumanie

BELGIQUE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
rue de la Science, 35
B-1040 Bruxelles, Belgique

M. L.-A. Campeau
Conseiller commercial

M. J. C. Poole
Secrétaire commercial adjoint

M. L. D. Lederman
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 13-38-50

Télex: 221613 (DOMCAN BRU)

Territoire:

Luxembourg

BRÉSIL

RIO DE JANEIRO

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Caixa postal 2164-ZC-00
Edifício Metropol
Avenida Presidente Wilson 165
Rio de Janeiro, Brésil

M. G. D. Valentine
Secrétaire commercial

M. J. R. Brocklebank
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 242-4140

Télex: 031430 (DOMINION RIO)

SAO PAULO

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
Caixa postal 6034*
Edifício Scarpa*
Avenida Paulista, 1765, 9 andar*
São Paulo, Brésil

M. P.-A. Théberge
Consul et délégué commercial

M. J. H. Treleaven
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 287-2122

Télex: 021269 (CANADIAN SPO)

*Prière de n'envoyer que des lettres à cette adresse. On devrait préalablement consulter le bureau de São Paulo pour s'assurer de la livraison rapide des colis de toute nature.

CEYLAN

Division commerciale
Bureau du haut-commissaire du Canada
Boîte postale 1006
6 Gregory's Road
Cinnamon Gardens
Colombo, Ceylan

Câble: CANADIAN

Tél.: 95843

Télex: 106 (DOMCAN COLOMBO)

CHILI

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Casilla 771
Edificio Ahumada, 10th Floor
Santiago, Chili

M. C. D. Miller
Secrétaire commercial

M. J. D. Leach
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 64189

Télex: 3520068 (3520068 DOMCAN)

COLOMBIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Apartado Aereo 53531/2
Calle 58 N° 10-42
Bogota, Colombie

M. J. A. Elliott
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 355211, 355477

Télex: 044568 (DOMCAN BOG)

Territoire:

Équateur

COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Mission du Canada auprès des
communautés européennes
Ambassade du Canada
rue de la Science, 35
B-1040 Bruxelles, Belgique

M. A. R. A. Gherson
Chef adjoint

M. G. F. Mintenko
Conseiller

M^{lle} V. F. Wightman
Premier secrétaire

M. F.-L.-N. Villeneuve
Deuxième secrétaire

Câble: CANADIAN

Tél.: 13-38-50

Télex: 221613 (DOMCAN BRU)

Territoire:

Communauté économique européenne,
Communauté européenne de l'énergie
atomique, Communauté européenne charbon
et acier

CONGO

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 8341
Kinshasa, Congo

M. T. G. Tait
Secrétaire commercial

Câble: (DOMCAN KIN)

Tél.: 22706

Télex: 268

Territoire:

Burundi, Cameroun, Congo (Brazzaville),
Gabon, République de l'Afrique centrale,
Ruanda, Tchad.

CÔTE D'IVOIRE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 21194,
Abidjan, Côte d'Ivoire

M. J. P. Bell
Secrétaire commercial

M. Jacques Filion
Secrétaire commercial adjoint

Câble: (DOMCAN ABIDJAN)

Tél.: 32-20-09

Télex: 593 (DOMCAN)

Territoire:

Guinée, Haute-Volta, Libéria,
Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal

CUBA

Division commerciale
Ambassade du Canada
Gaveta 6125
Calle 30 N° 518 esquina 7ª Avenida
Miramar
La Havane, Cuba

Adresser tout courrier à
Boîte postale 500 (Havana)
Bureau de poste
Ottawa 2, (Ont.)

Câble: CANADIAN
Tél.: 2-6421

DANEMARK

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Prinsesse Maries Allé 2
Copenhague V, Danemark

M. A. W. Evans
Conseiller commercial

Câble: CANADIAN
Tél.: 31-33-06
Télex: 5036 (DOMCAN KH)
Territoire:
Groenland

ESPAGNE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Apartado 117
Edificio Espana
Avenida de Jose Antonio 88
Madrid, Espagne

M. H.-E. Lemieux
Conseiller commercial

M. G. M. Wansbrough
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 247-54-00
Télex: 27347 (DOMCA E)

Territoire:
Les provinces qui ne font pas partie de la
péninsule—Îles Baléares, Îles Canaries,
Sahara espagnol. Autre pays: Guinée
équatoriale, Maroc

ÉTATS-UNIS

WASHINGTON

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
1746 Massachusetts Ave., N.W.
Washington (D.C.) 20036

M. W. G. Pybus
Conseiller commercial

M. W. F. Hillhouse
Conseiller commercial (agriculture)

M. B. F. Armishaw
Conseiller commercial

M. H. C. Armstrong
Conseiller commercial

M. G. H. Musgrove
Secrétaire commercial (agriculture)

M. J.-D. Bélisle
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 332-1011 (Code régional 202)
Télex: 0089664 (DOMCAN WSH)

Territoire:
Le gouvernement des États-Unis et ses
agences, organismes internationaux dont le
siège social est à Washington.

NEW YORK

Consul général adjoint
(affaires commerciales)
Consulat général du Canada
680 Fifth Avenue
New York (N.Y.) 10019

M. D. S. Armstrong
Consul général adjoint
(affaires commerciales)

M. D. T. Wismer
Consul et délégué commercial adjoint

M. R.-J.-G. Ledoux
Consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANTRACOM
Tél.: 586-2400 (Code régional 212)

La nuit: 586-2321
Télex: 00126242 (DOMCAN NYK)

Territoire:
États de Connecticut, New Jersey (les douze
comtés du Nord), Sud de l'État de New
York, Autre pays: Bermudes

BOSTON

Consul et premier délégué commercial
Consulat général du Canada
500 Boylston Street
Boston (Massachusetts) 02116

M. W. R. Van
Consul et premier délégué commercial

M. K. R. Higham
Consul et délégué commercial

M. S. Doyon
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 262-3760 (Code régional 617)
Télex: 0094567 (DOMCAN BSN)

Territoire:
États de Maine, Massachusetts,
New Hampshire, Rhode Island, Vermont.
Autres pays: St-Pierre et Miquelon

BUFFALO

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
1400 Main Place
396 Main Street
Buffalo (New York) 14201

M. J. H. Bailey
Consul et délégué commercial

M. B. Dussault
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 852-1247 (Code régional 716)
Télex: 9-1329 (DOMCAN-BUF)

Territoire:
Nord de l'État de New York

CHICAGO

Consul et premier délégué commercial
Consulat général du Canada
310 South Michigan Ave., Suite 2000
Chicago (Illinois) 60604

M. R. D. Sirrs
Consul et premier délégué commercial

M. Z. W. Buriaynk
Consul et délégué commercial

M. K. G. DeWolf
Consul et délégué commercial adjoint

M. A.-J.-G. Dallaire
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 427-1031 (Code régional 312)
Télex: 00254171 (DOMCAN CGO)

Territoire:
États de l'Illinois, Indiana, Iowa, Missouri,
Nebraska, Wisconsin-Sud



CLEVELAND

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
Illuminating Building
55 Public Square
Cleveland (Ohio) 44113

M. D. A. B. Marshall
Consul et délégué commercial

M. F. M. Mulkern
Consul et délégué commercial

M. C. R. Donley
Consul et délégué commercial adjoint

M. J.-G.-M. Tardif
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 861-1660 (Code régional 216)
Télex: 00985364 (DOMCAN CLV)

Territoire:
États de l'Ohio, Kentucky, Virginie-Ouest,
Pennsylvanie-Ouest

DALLAS

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
2100 Adolphus Tower
1412 Main Street
Dallas (Texas) 75202

M. C. M. Forsyth-Smith
Consul et délégué commercial

M. J. A. Langley
Consul et délégué commercial adjoint

M. R. C. Lee
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 742-8031 (Code régional 214)
Télex: 00732637 (DOMCAN DAL)

Territoire:
États d'Arkansas, Kansas, Nouveau-
Mexique, Oklahoma, Texas

DETROIT

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
1920 First Federal Building
1001 Woodward Avenue
Detroit (Michigan) 48226

M. J. D. Blackwood
Consul et délégué commercial

M. J. A. Sotvedt
Consul et délégué commercial adjoint

M. W. B. Schumacher
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 965-2811 (Code régional 313)
Télex: 0023445 (DOMCAN DET)

Territoire:
États de l'Indiana, Michigan

LOS ANGELES

Consul et délégué commercial
Consulat général du Canada
510 West Sixth Street
Los Angeles (Californie) 90014

M. V. B. Chew
Consul et délégué commercial

M. S. F. Pattee
Consul et délégué commercial adjoint

M. D. M. Lawson
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 627-9511 (Code régional 213)

Télex: 00674119 (DOMCAN LSA)

Territoire:
États d'Arizona, Californie (les dix comtés
du Sud), comté de Clark au Nevada

MINNEAPOLIS

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
15 South Fifth Street
Minneapolis (Minnesota) 55402

M. G. E. Woollam
Consul et délégué commercial

M. P.-W. Aubin
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 336-4641 (Code régional 612)

Télex: 29-0229

Territoire:
États du Minnesota, Dakota-Nord
et Dakota-Sud, Montana (Versant Est),
Wisconsin-Nord, Péninsule du
haut-Michigan

NOUVELLE-ORLÉANS

Consul et délégué commercial
Division commerciale
Consulat général du Canada
2110 International Trade Mart
2 Canal Street
Nouvelle-Orléans (Louisiane) 70130

M. W. J. Millyard
Consul et délégué commercial

M. W. M. Maybee
Consul et délégué commercial adjoint

M. R. Lockhead
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Tél.: JACKSON 5-2136, 5-2137
(Code régional 504)

Télex: 0058237 (DOMCAN NLN)

Territoire:
États d'Alabama, Caroline du Nord,
Caroline du Sud, Georgie, Floride,
Louisiane, Mississippi, Tennessee

PHILADELPHIA

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
3 Penn Center Plaza
Philadelphie (Pennsylvanie) 19102

M. R. V. N. Gordon
Consul et délégué commercial

M. P.-J. Gosselin
Consul et délégué commercial adjoint

M. D. W. R. McTaggart
Consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: LOcust 35838 (Code régional 215)

Télex: 00845266 (DOMCAN PHA)

Territoire:
États de Delaware, Maryland, New Jersey
(les neuf comtés du Sud), Pennsylvanie-
Est, Virginie, District de Columbia

SAN FRANCISCO

Consul et délégué commercial
Division commerciale
Consulat général du Canada
1 Maritime Plaza
Golden Gateway Center
San Francisco (Californie) 94111

M. K. G. Ramsay
Consul et délégué commercial

M. E. P. Rigby
Consul et délégué commercial adjoint

M. J.-D.-R. Roy
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 981-2670 (Code régional 415)

Télex: 0034321 (DOMCAN SFO)

Territoire:
États de Californie (sauf les dix comtés du
Sud), Colorado, Hawaii, Nevada (sauf le
comté de Clark), Utah, Wyoming

SEATTLE

Consul général et délégué commercial
Consulat général du Canada
412 Plaza 600
Sixth et Stewart
Seattle (Washington) 98101

M. D. B. Laughton
Consul général et délégué commercial

M. W. A. MacKenzie
Consul et délégué commercial adjoint

M. Roland Goulet
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Tél.: MUtual 2-3515 (Code régional 206)

Télex: 0032462 (DOMCAN SEA)

Territoire:
États d'Alaska, Idaho, Montana (Versant
Ouest), Oregon, Washington

FRANCE

Ministre-Conseiller (commercial)
Ambassade du Canada
35, avenue Montaigne
Paris 8^e, France

M. C.-T. Charland
Ministre-Conseiller (commercial)

M. F.-G. Beaudette
Secrétaire commercial (agriculture)

M. D. E. F. Taylor
Secrétaire commercial (bois)

M. D. P. Lindores
Secrétaire commercial adjoint

M. A.-C. Perron
Secrétaire commercial adjoint

M. P.-L. Duchastel
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN PARIS 086

Tél.: 225-99-55

Télex: 28806 (DOMCAN à PARIS)

Territoire:

Algérie, Andorra, Monaco

GRANDE-BRETAGNE

LONDRES

Ministre (affaires commerciales)
Bureau du haut-commissaire du Canada
One Grosvenor Square
Londres W1X 0AB, Angleterre

*M. C. J. Van Tighem
Ministre (affaires commerciales)

M. I. R. Smyth
Conseiller commercial

M. T. Charles
Conseiller commercial (bois)

M. G. E. Blackstock
Secrétaire commercial

*M. K. D. Taylor
Secrétaire commercial

M. T. D. McGee
Secrétaire commercial

M. J. C. Bradford
Secrétaire commercial

M. B. M. White
Secrétaire commercial adjoint

M. G. M. Deyell
Secrétaire commercial adjoint

M. H. G. Garland
Attaché (pêches)

Câble: SLEIGHING London

Tél.: 629-9492 (Code régional 01)

Télex: 22526 264428 (DOMINION LDN)

Territoire:

Angleterre, Wales (*Gibraltar)

GLASGOW

Délégué commercial du Canada
Cornhill House
144 West George Street
Glasgow C. 2, Écosse

M. A. B. Brodie
Délégué commercial

Câble: CANTRACOM

Tél.: 332-6751 (Code régional 041)

Télex: 778650 (CANTRACOM GLW)

Territoire:

Irlande du Nord, Écosse

GRÈCE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
31 av. Vassilissis Sophias
Athènes 138, Grèce

M. P. D. Donohue
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN ATHENS 5584

Tél.: 714-041

Télex: 5584 (215584 DOM GR)

GUATEMALA

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Apartado 3A (par avion),
4A (par bateau)
Edificio Etisa, Plazuela Espana
7^a Avenida 12-19, Zone 9
Guatemala, Guatemala, A.C.

M. S. G. Tregaskes
Conseiller commercial

M. A. L. Lyons
Secrétaire commercial adjoint

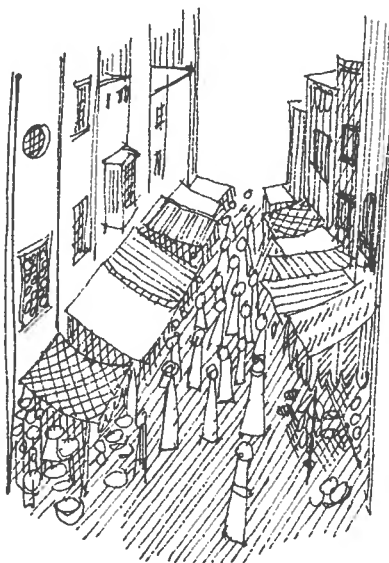
Câble: CANADIAN

Tél.: 61560, 67227, 61005

Télex: 206 (DOMCAN GU206)

Territoire:

Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Panama,
Salvador, Zone du Canal



HONG KONG

Premier délégué commercial du Canada
Boîte postale 126
P & O Building, 11th Floor
21-23, Des Vœux Road, Central
Hong Kong, Hong Kong

M. C. R. Gallow
Premier délégué commercial

M. R. G. Godson
Délégué commercial

M. J. L. Swanson
Délégué commercial

M. M.-C.-J. Lemieux
Délégué commercial adjoint

M. S. J. Kaufman
Délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 224087

Télex: HKG 391 (DOMCAN HX 391)

Territoire:

Cambodge, Macao, République
populaire de Chine, Vietnam

INDE

Conseiller commercial du Canada
Boîte postale 11
13 Golf Links Road
New Delhi 1, Inde

M. L. J. Taylor
Conseiller commercial

M. D. G. Adams
Secrétaire commercial adjoint

M^{lle} P. M. Marsden
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 61-8254

Télex: 346 (DOMCAN DLI)

Territoire:

Bhoutan, Népal, Sikkim

INDONÉSIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Djalan Budi Kemuliaan No. 6
Djakarta, Indonésie

M. Y.-C. Jauron
Secrétaire commercial

Tél.: O.G. 47841

Télex: 011-4345 (DOMCAN DKP)

IRAN

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 1610
Immeuble Bezrouke
Angle av. Takht Jamshid et rue Forsat
Téhéran, Iran

M. D. H. M. Branion
Secrétaire commercial

M. G.-C. Lambert
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANTRACOM
Tél.: 613560, 4-9291
Télex: 2037 (DOMCAN Téhéran)

IRLANDE

Conseiller commercial du Canada
66 Upper O'Connell Street
Dublin, Irlande

M. R. A. Bull
Conseiller commercial

Câble: CANADIAN
Tél.: 41577
Télex: 5488 (DMCN EI)

ISRAËL

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 20140
84 rue Hahashmoniam
Tel-Aviv, Israël

Secrétaire commercial

M. G. Bruneau
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 267121
Territoire:
Chypre

ITALIE

ROME

Ministre-Conseiller (affaires commerciales)
Ambassade du Canada
Via G. B. De Rossi 27
00161 Rome, Italie

M. G. F. G. Hughes
Ministre-Conseiller (affaires commerciales)

M. J. E. Montgomery
Conseiller commercial (agriculture)

M. C. Renaud
Secrétaire commercial

M. D. S. Wright
Secrétaire commercial adjoint

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

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

MILAN

Consul général et délégué commercial
Consulat général du Canada
Boîte postale 3977
Via Vittor Pisani 19
20124 Milan, Italie

M. R. K. Thompson
Consul général et premier délégué
commercial

M. V. G. Lotto
Consul et délégué commercial

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

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

JAMAÏQUE

Secrétaire commercial
Bureau du haut-commissaire du Canada
Boîte postale 1500
Tobago Road
Corner Trafalgar Road and Knutsford Blvd.
Kingston 10, Jamaïque

M. A. Blum
Secrétaire commercial

M. D. H. Leavitt
Secrétaire commercial

M. J.-P. Lefebvre
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 65726
Télex: KGN 30 (BEAVER KINGSTON)
Territoire:
Bahamas, Honduras britannique, Îles
Cayman, Îles Turques et Caïques

JAPON

Ministre (affaires commerciales)
Ambassade du Canada
Bureau de poste Akasaka
Tokyo 107, Japon

M. J. M. T. Thomas
Ministre (affaires commerciales)

M. S. G. Harris
Conseiller commercial

M. R. E. Pedersen
Secrétaire commercial

M. C. D. Caldwell
Secrétaire commercial adjoint

M. F. M. Galbraith
Secrétaire commercial adjoint

M. P. G. Campbell
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 408-2101/8
Télex: TK 2218 (DOMCAN TK 2218)

Territoire:
Corée, Guam, Okinawa

KENYA

Secrétaire commercial
Bureau du haut-commissaire du Canada
Boîte postale 3778
Industrial Promotion Services Bldg.
Kimathi Street
Nairobi, Kenya

M. R. Archambault
Secrétaire commercial

M. A. Bouchard
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN NAIROBI
Tél.: 27426
Télex: 22198 (DOMCAN/NRB)

Territoire:
Éthiopie, Malawi, République Somali,
Tanzanie, Uganda, Zambie

LIBAN

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 2300
Édifice Alpha
rue Clemenceau
Beyrouth, Liban

M. F. I. Wood
Conseiller commercial

M. S. B. McDowall
Secrétaire commercial

M. J.-J.-Y. Trépanier
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 250955
Télex: 652 (DOMCAN BERYT)

Territoire:
Irak, Jordanie, Koweït, République populaire
du Yémen du Sud (Aden), Région du Golfe
persique, Arabie Saoudite, Syrie, États de
la Côte des Pirates, Yémen

MALAYSIA

Secrétaire commercial
Bureau du haut-commissaire du Canada
Boîte postale 990
A.I.A. Building, Ampang Road
Kuala Lumpur, Malaysia

M. E. L. Gray
Secrétaire commercial

M. C. H. Cummer
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN
Tél.: 89722/4
Télex: KL/TX 279 (DOMCAN KL)

Territoire:
Brunei, Birmanie

MEXIQUE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Apartado Postal 5-364
Melchor Ocampo 463, 7th Floor
Mexico 5 (D.F.) Mexique

M. T. F. Harris
Conseiller commercial

M. J. N. Grantham
Secrétaire commercial adjoint

M. A. T. Gjernes
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 33-14-00

Télex: 017-71-191 (DOMCAN MEX)

NATIONS UNIES

Mission permanente du Canada auprès
des Nations Unies
866 United Nations Plaza, Suite 250
New York, N.Y. 10017

M. R. J. L. Berlet
Premier secrétaire

M. P.-A. Gagnon
Troisième secrétaire

Câble: CANINUN NYK

Tél.: 751-5600 (Code régional 212)

Télex: 00126228 (CANINUN NYK)

NIGERIA

Secrétaire commercial
Bureau du haut-commissaire du Canada
Boîte postale 851
Niger House
1/5 Odunlami Street
Lagos, Nigeria

M. J. D. Tennant
Secrétaire commercial

M. C.-M.-J. Courtemanche
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 53630

Télex: 21275 (DOMCAN LAGOS)

Territoire:

Dahomey, Gambie, Ghana,
Sierra Leone, Togo

NORVÈGE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Posttuttak
Oslo 1, Norvège

M. J.-R. Caux
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 46.69.55

Télex: OSLO 11880 (11880 DOMCAN)

Territoire:

Islande

NOUVELLE-ZÉLANDE

Conseiller commercial
Bureau du haut-commissaire du Canada
Boîte postale 12-049 Wellington-Nord
ICI Building, 3rd Floor
Molesworth Street
Wellington, Nouvelle-Zélande

M. S. V. Allen
Conseiller commercial

M. M. J. Hladik
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN Wellington

Tél.: 70-644

Télex: 065-3505 (DOMCAN NZ 3505)

Territoire:

Îles Cook, Fidji, Océanie française, Îles
Gilbert et Ellice, Tahiti, Tonga, Samoa
occidentales

PAKISTAN

Secrétaire commercial
Bureau du haut-commissaire du Canada
Hôtel Shahrazad
Islamabad, Pakistan

M. A. D. McArthur
Secrétaire commercial

M. H.-W. Guy
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 21101-04

Télex: 875 (DOMCAN IBA)

Territoire:

Afghanistan

PAYS-BAS

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Sophialaan 7
La Haye, Pays-Bas

M. D. H. Cheney
Conseiller commercial

M. W. L. Clarke
Secrétaire commercial adjoint

M. D. D. H. Wright
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 61-41-11

Télex: 31270 (DOMCAN HAGUE)

PÉROU

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Casilla 1212
Edificio El Pacifico
Cor. Avenida Arequipa et
Plaza Washington
Lima, Pérou

M. M. R. Bell
Secrétaire commercial

M. D. J. Browne
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 287420

Télex: WLA 5323 (DOMCAN PX 5323)

Territoire:

Bolivie

PHILIPPINES

Consul général et délégué commercial
Consulat général du Canada
Boîte postale 1825
1414 Roxas Boulevard
Manille, Philippines

M. F. B. Clark
Consul général et premier délégué
commercial

M. B. A. Gagosz
Consul et délégué commercial adjoint

M. C. R. Mann
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 50-20-76, 77, 78

Télex: 3252 (DOMCAN PN 3252)

POLOGNE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Matejki 1/5
Srodmielcie
Varsovie, Pologne

M. H. R. Wilson
Secrétaire commercial

Câble: 813432 CANA-PL

Tél.: 17-60-41

Télex: 813424

PORTO RICO

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
1606 Pan Am Building
Hato Rey, Porto Rico 00917

M. D. I. Campbell
Consul et délégué commercial

M. R. A. Fairweather
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 764-2011 (Code régional 809)

Télex: 3450297 (CANADA 3450297)

Territoire:

Haïti, Îles Vierges (É.-U.), République
Dominicaine

PORTUGAL

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Rua Rosa Araujo, 2-7^o, 7th floor
Lisbonne 2, Portugal

M. P.-A. Savard
Conseiller commercial

Câble: CANADIAN
Tél.: 56-25-49

Télex: 377 (DOMCAN P)

Territoire:
Açores, Guinée portugaise, Îles du Cap-Vert, Madère

RÉPUBLIQUE ARABE UNIE

Division commerciale
Ambassade du Canada
Bureau de poste de Kasr el Doubara
6 Sharia Rouston Pasha
Garden City
Le Caire, Égypte

Câble: CANADIAN
Tél.: 23110

Territoire:
Soudan

SINGAPOUR

Conseiller commercial
Bureau du haut-commissaire du Canada
Boîte postale 845
International Bldg., 11th Floor
360 Orchard Road
Singapour 1, Singapour

M. M. B. Blackwood
Conseiller commercial

Câble: CANADIAN
Tél.: 37-1322
Télex: 277 (DOMCAN SPORE)

SUÈDE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 14042
Kungsgatan 24
S-104 40 Stockholm, Suède

M. M. B. Bursey
Conseiller commercial

M. E. C. H. Shelly
Secrétaire commercial adjoint

M. D. C. Butler
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 23-79-20
Télex: 10687 (DOMCAN S)
Territoire:
Finlande

SUISSE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Kirchenfeldstrasse 88
3000 Berne, Suisse

M. H. E. Campbell
Conseiller commercial

M. R. D. Merner
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 44-63-81
Télex: 32489 (DMCNB CH)
Territoire:
Liechtenstein, Tunisie

TCHÉCOSLOVAQUIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Chancery, Mickiewiczova 6
Prague 6, Tchécoslovaquie

M. D. S. M. Baker
Secrétaire commercial

Tél.: 32-71-24, 26, 31, 32
Télex: 11061 (DOMCAN PHA)

THAÏLANDE

Secrétaire commercial et consul
Ambassade du Canada
Boîte postale 2090
Thai Farmers Bank Bldg., 7th Floor
142 Silom Road
Bangkok, Thaïlande

M. C. E. Rufelds
Secrétaire commercial et consul

M. D. G. Ryan
Secrétaire commercial adjoint et vice-consul

Tél.: 32956
Télex: 2277 (DOMCAN BKK)
Territoire:
Laos

TRINITÉ et TOBAGO

Conseiller commercial
Bureau du haut-commissaire du Canada
Boîte postale 1246
Édifice Colonial
72 Quai du Sud
Port of Spain, Trinité

Conseiller commercial

M. D. J. McJanet
Secrétaire commercial

M. J.-J.-M.-C. Lavoie
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 37254
Télex: 226 (DOMCAN POS 226)

Territoire:
Barbade, Guyane, Guyane française, Guadeloupe, Îles du Vent, Îles Sous-le-Vent, Martinique, Surinam

TURQUIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Vali Dr. Resit Caddesi 52
Cankaya, Ankara, Turquie

M. D. J. S. Winfield
Secrétaire commercial

Tél.: 12-24-48
Télex: 69 (DOMCAN ANKARA)

UNION DES RÉPUBLIQUES SOCIALISTES SOVIÉTIQUES

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
23 Starokonyushenny Pereulok
Moscou, U.R.S.S.

M. R. H. Gayner
Conseiller commercial

M. J. D. Welsh
Secrétaire commercial

M. L. T. Dickenson
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANAD
Tél.: 241-90-34, 241-91-55
Télex: 401 (DOMCAN MSK)

VENEZUELA

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Apartado del Este 62302
Avenida la Estancia N° 10
Ciudad Comercial Tamanaco
Caracas, Venezuela

M. C. G. Bullis
Conseiller commercial

M. J. M. Vincent
Secrétaire commercial adjoint

M. M.-C. Pelletier
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 91-32-77
Télex: 877 (877 DOMCAN)
Territoire:
Antilles néerlandaises

YUGOSLAVIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Proleterskih Brigada 69
Belgrade, Yougoslavie

M. C. A. Carruthers
Secrétaire commercial

M. J. Roy
Secrétaire commercial adjoint

Tél.: 434-524
Télex: 11137 (YU DOMCA)

Nouvel essor de la construction à Hong Kong

BERNARD W. H. YEUNG
Agent commercial à Hong Kong

Avec le retour de sa stabilité politique et de sa prospérité, Hong Kong connaît un regain dans le domaine de la construction. La récession qui a suivi le grand boom de 1962 à 1966 a duré jusqu'au milieu de 1969. On note maintenant un progrès marqué dans le nombre de nouveaux projets, surtout pour ce qui est des grands immeubles d'appartements, des logements ouvriers et des édifices commerciaux et industriels.

Bien que selon le tableau de la page 28 le total des capitaux investis dans la construction terminée au cours des dix-huit derniers mois soit le plus bas de la décennie, les demandes de permis ont augmenté régulièrement, passant de 364 qu'elles étaient en 1968 à 786 en 1969 et à 499 pendant les premiers six mois de cette année.

Ce renouveau du bâtiment a rouvert le marché pour les matériaux de construction, les accessoires et l'équipement. Les fournisseurs canadiens seraient bien avisés d'examiner les débouchés qu'offre Hong Kong actuellement.

Ici, ce sont les clients et les architectes qui décident des plans et devis, sans toutefois s'écarter du règlement local (tiré textuellement des règlements, des modifications de règlements etc. de Londres). Les clients se divisent en deux catégories bien distinctes: d'un côté, les grandes sociétés immobilières; de l'autre, les petites sociétés et les particuliers qui occuperont eux-mêmes l'immeuble qu'ils construisent. Les premières influent fortement sur la conception des immeubles qu'elles construisent et sur le choix des matériaux et des accessoires. Quelques-unes, dont la firme géante *Hong Kong Land and Investment Agency Co.*, possèdent leur propre division de la construction, dotée d'experts qui guident architectes, ingénieurs et entrepreneurs, depuis la conception du



Le premier édifice sans colonnes de Hong Kong, construit en béton précontraint, compte 28 étages et abrite le siège social de l'American International Assurance Company, une des plus importantes sociétés du pays.

NOMBRE ET COÛT DES IMMEUBLES TERMINÉS

1966	Coût en millions de dollars de HK		1967	Coût en millions de dollars de HK		1968	Coût en millions de dollars de HK		1969	Coût en millions de dollars de HK		1970	Coût en millions de dollars de HK	
No.	Construc- tion	Aména- gement	No.	Construc- tion	Aména- gement	No.	Construc- tion	Aména- gement	No.	Construc- tion	Aména- gement	No.	Construc- tion	Aména- gement
Maisons unifamiliales et maisons de rapport														
836	624.53	30.61	1,185	550.85	24.65	606	321.59	11.28	222	138.78	3.27	114	143.02	10.48
Usines et entrepôts														
110	158.37	10.02	58	78.25	11.97	37	40.84	1.42	32	43.62	2.98	25	61.50	4.61
Bureaux et magasins														
38	101.13	5.69	97	155.72	10.85	90	90.00	3.79	35	97.32	7.90	16	39.82	0.85
Autres														
65	126.77	3.44	95	125.79	3.95	92	133.64	6.89	64	99.41	19.46	23	43.84	0.87
Total														
1,049	1,010.79	49.76	1,435	910.60	51.42	825	586.07	23.39	353	379.13	33.63	178	288.17	16.81

Taux du change: HK \$5.60: \$1.00 canadien

IMPORTATIONS D'ÉQUIPEMENT LOURD (CONSTRUCTION) 1969

Source	Excavation (quantité)	Valeur en dollars de HK	Terrasse- ment, nivel- lement, dé- blaiement (quantité)	Valeur en dollars de HK	Construction et exploita- tion minière (quantité)	Valeur en dollars de HK	Malaxage de béton (quantité)	Valeur en dollars de HK	Levage, ma- nutention, chargement (quantité)	Valeur en dollars de HK
Australie					1	2,550			808	1,033,959
Bahrein							1	106,381	1	25,200
Belgique										2,234,254
Grande-Bretagne			1	60,772	10	32,588	9	523,324	911	68,801
Danemark							2	3,680	24	5,060
France			1	72,530					5	734,748
Allemagne			1	38,395	4	7,392	1	15,740	484	163,111
Inde									2	236,723
Italie									17	1,780,409
Japon	13	1,191,916	27	1,338,777	3	4,685			3,679	58,238
Pays-Bas									2	3,961
Nouvelle-Zélande									1	184,134
Norvège									32	32,821
Singapour	6	248,040			2	375,274	3	60,841	5	1,176,393
Suède					71	79,384			8,228	49,243
Suisse					2	27,246			7	4,400
Formose							1	3,681	1	143,705
Thaïlande										
États-Unis	1	374,880	12	841,515	3	6,813			86	
Total	20	1,814,836	42	2,351,989	96	535,932	17	713,647	14,293	7,934,660

Source: Ministère du recensement et de la statistique, Hong Kong. Taux du change: HK \$5.60: \$1.00 canadien

projet jusqu'à sa réalisation. Les sociétés moins importantes exercent une surveillance moins rigoureuse et se fient beaucoup plus aux conseils professionnels des architectes.

Étant donné la taille de leurs projets, les grandes sociétés immobilières se préoccupent avant tout du coût de construction. Quand ils érigent un gratte-ciel, les constructeurs essaient d'économiser quelques dollars par châssis de fenêtre par exemple. Ces entreprises s'intéressent donc aux nouveaux matériaux et accessoires ou encore à l'équipement qui leur permettra d'épargner tout en respectant les normes fonctionnelles et celles de la conception fondamentale.

Jusqu'à il y a récemment, la plupart des architectes de la colonie étaient plutôt traditionalistes dans le choix des matériaux, ce qui a donné lieu à un certain conservatisme dans la conception des immeubles. Maintenant, ils s'intéressent davantage aux nouveaux matériaux, aux nouvelles méthodes et à l'équipement moderne. L'édifice AIA qui vient d'être terminé (voir l'illustration en page 27) est le premier bâtiment en béton précontraint à multiples étages de Hong Kong. L'édifice St. George est le premier immeuble à prestige avec murrideau en aluminium anodisé. On doit construire au centre de Hong Kong, une tour rectangulaire ultra-moderne de 50 étages et de 600 pieds de hau-

teur. Elle sera entièrement soutenue par ses murs extérieurs et ses fenêtres seront rondes. Sa construction durera trois années.

L'autre grand constructeur de la colonie est, bien entendu, le ministère des Travaux publics de Hong Kong qui possède son propre bureau d'architectes et qui a la charge des travaux de génie et des services d'eau du gouvernement. La taille même de son programme (\$50 millions en 1969-1970 et \$60 millions en 1970-1971) et ses nombreuses ramifications influent fortement sur l'industrie du bâtiment dans son ensemble. Ce ministère conçoit les plans et devis dans le détail et surveille les travaux mais

n'entreprend pas lui-même de construction. Il confie cette tâche aux 1,200 entrepreneurs reconnus de la colonie. Un grand nombre de ces derniers sont de petites sociétés qui font de la sous-traitance. Ici, la sous-traitance est chose commune. D'habitude, l'entrepreneur général (d'ordinaire l'une des grandes sociétés) s'occupe de la charpente. Il coordonne aussi le travail des sous-traitants au cours des phases suivantes.

Au cours des dernières années, les architectes et ingénieurs qui exercent à leur propre compte ont connu un boom, une récession, puis un autre boom mais, en revanche, l'activité gouvernementale a maintenu une croissance régulière. Le nouvel immeuble à bureaux du ministère des Travaux publics (voir photo à droite), qui a été terminé en juillet 1970, affiche fièrement le modernisme de sa conception et de sa technologie.

Le tableau de la page 28 indique que la somme affectée à la construction au cours de 1966 (à l'exception de la préparation de l'emplacement, facteur important à Hong Kong vu le



Voici l'immeuble du ministère des Travaux publics de Hong Kong. Les architectes se servent d'outillage, de matériaux et de procédés nouveaux de sorte que les édifices offrent un aspect de plus en plus attrayant.

IMPORTATIONS DE MATÉRIAUX

	Valeur en dollars canadiens		Valeur en dollars canadiens		Valeur en dollars canadiens
Matériaux de charpente		Panneaux durs, fibre, 14,208,246 pi. carrés	380	Câbles électriques, isolés au caoutchouc, 2,553,300 verges	460
Matériaux de construction de ciment-amianté	30	Panneaux isolants, 1,385,260 pi. carrés	83	Câbles électriques isolés au plastique, 33,532,016 verges	2,800
Briques réfractaires et matériaux de construction	391	Papier teint, 5,046 q.v.	470	Câbles électriques isolés au papier, 602,455 verges	5,000
Billes de bois tropicaux	7,200	Papier imprégné, à l'exclusion du bitumineux 49,490 q.v.	1,140	Cordons électriques isolés, 11,792,321 verges	210
Billes de conifères	80	Feuilles ondulées ou non de ciment-amianté 130,603 q.v.	500	Douilles, interrupteurs, fiches, etc., 1,147,561 douz.	1,260
Tuyaux de ciment-amianté, 52,850 q.v.	319	Feutre de toiture asphalté, 68,594 q.v.	310	Articles de salle de bains et raccords, quincaillerie de construction	
Tubes et tuyaux et raccords et fer et d'acier, 434,631 q.v.	3,800	Verre en feuilles, non ouvré 27,057,564 pi. carrés	1,800	Serrures et clés	1,350
Solives, poutres maîtresses, cornières, 377,523 q.v.	2,500	Verre, briques, tuiles, (quantité 85,844,000)	210	Accessoires ménagers	1,110
Barres de fer ou d'acier, 2,575,004	14,000	Bois de construction, conifère, 212,542 pieds cubes	400	Baignoires de fer ou d'acier (quantité 8,380)	400
Fenêtres et cadres de portes en acier	610	Carreaux de plastique (parquets)	580	Éviers, lavabos, etc. de fer ou d'acier	800
Éléments finis de charpente en fer et en acier	940	Laminés décoratifs de plastique	1,800	Éviers, lavabos, etc. de céramique	1,330
Fenêtres et cadres de portes d'aluminium	140	Matériel électrique		Appareils	
Éléments finis de charpente (aluminium)	330	Ampoules électriques à filaments, 1,524,580 douz.	1,070	Climatiseurs (quantité 30,279)	7,400
Matériaux de recouvrement		Ampoules et tubes électriques sans filaments, 189,529	800	Appareils et équipement de conditionnement d'air	2,500
Contre-plaqué, 97,815,104 pi. carrés	7,300			Pompes à liquide, 43,387	1,200

terrain accidenté) a atteint \$190 millions. On estime qu'au début des années 70, Hong Kong dépensera de \$125 à \$200 millions par an en constructions de toutes sortes, offrant ainsi aux fabricants canadiens de matériaux, d'accessoires et d'équipement un marché de millions de dollars. Bien qu'une foule de matériaux de construction soient fabriqués ici, notamment les armatures, briques de béton, tuiles, châssis de fenêtres, articles de plomberie, peintures, appareils et accessoires électriques intérieurs, la production n'est encore ni assez volumineuse ni assez moderne pour satisfaire les besoins de l'industrie du bâtiment. Par conséquent, Hong Kong offre des débouchés intéressants aux matériaux de construction et accessoires de toute sorte. Il est impossible de les énumérer tous mais les statistiques données au paragraphe suivant en indiquent l'envergure.

Certes, il serait vain pour les manufacturiers canadiens de tenter de vendre à Hong Kong des matériaux en vrac, c'est-à-dire ciment, briques, armatures, tuiles, etc. ou des produits spéciaux comme les bois tropicaux qu'elle se procure aisément chez ses voisins de l'Asie du Sud-Est ou encore de la quincaillerie commune de construction qui lui est actuellement fournie en grande quantité par la Chine, le Japon et les usines locales. Il y a toutefois bien des domaines où les exportateurs dynamiques trouveront des possibilités intéressantes. Par exemple, il existe une forte demande des produits suivants: contre-plaqué, panneaux durs, papiers teints et imprégnés, feuilles de verre, plafonds systématisés, laminés décoratifs et carreaux de parquets en plastique, quincaillerie de construction de bonne qualité, les baignoires à tablier et les articles de salle de bains de type américain, les évier de cuisine en acier inoxydable, les fils électriques et les climatiseurs domestiques. Les matériaux de construction et autres éléments importants qui ont été importés en 1969 figurent au tableau de la page 29.

En 1969, un fabricant canadien de plafonds systématisés, en aluminium, se lançait dans une entreprise de participation avec l'unique usine locale d'extrusion d'aluminium. Il a réussi à accaparer une bonne part du marché. Un fournisseur canadien de plafonds lumineux systématisés a

également réussi à faire installer ses produits dans un grand hôtel et à l'immeuble St. George. Deux manufacturiers canadiens de carreaux à parquets en plastique ont vendu à la colonie anglaise leurs premières commandes et, au cours des derniers mois, les ventes canadiennes de laminés décoratifs pour les dessus de table et les murs ont été très fortes.

La demande d'équipement lourd pour la construction a aussi marqué une nette reprise. En effet, de l'équipement lourd, neuf et usagé, d'une valeur de \$300,000, a été acheté à l'étranger relativement à un projet d'aménagement et de construction. Voici quelques prix de vente qui pourront guider les manufacturiers canadiens (les prix sont ceux d'une unité, c.a.f. Hong Kong): broyeur en acier avec roulement à billes de 36" x 24" — \$22,300 de fabrication britannique; pelle mixte, B40, moteurs diesel à 4 temps, 4 cylindres, de fabrication japonaise — \$25,000; chargeuse à chenilles, de fabrication ouest-allemande — \$1,600; grue mobile de fabrication ouest-allemande — \$3,000; compresseur d'air portatif (britannique) — \$1,200; compresseur surpuissant (britannique) — \$5,000; paveuse (britannique) — \$13,000; malaxeur rotatif à ciment non inclinable, 14/10NT à moteur diesel 8 cv (britannique) — \$3,500; tracteur

à chenilles — \$7,000; vibreur à ciment — \$70; appareil de forage, rapport de l'engrenage 11.3-1 — \$4,000 compacteur vibreur à plaques — \$750; excavateur à chenilles chargeur avant — \$10,000; cylindre de 9½ à 12½ tonnes, usagé (britannique) — \$4,100; excavateur à chenilles Murphy de 6 cylindres avec moteur diesel, usagé — \$35,000.

Les importations de Hong Kong, pour 1969, quant aux divers types de machinerie et d'équipement lourds de construction figurent au tableau de la page 28.

En règle générale, le marché de matériaux et d'équipement de construction de Hong Kong pose un défi et offre des possibilités intéressantes aux exportateurs entrepreneurs mais il n'est pas toujours d'accès facile. En effet, les importations sont effectuées par des maisons d'importation dont quelques-unes fournissent également des services d'ingénieurs ou sont intégrées à des entreprises en construction. Les fournisseurs canadiens qui désirent pénétrer ce marché pourront, s'ils veulent obtenir des renseignements, écrire au délégué commercial du gouvernement canadien, P.O. 126, Hong Kong. Ce dernier se fera un plaisir de les aider de toutes les façons imaginables, y compris leur trouver des agents locaux.

Le Cameroun accroît son commerce avec le Canada

Les exportations canadiennes vers la République fédérale du Cameroun ont plus que doublé depuis 1968, alors qu'elles ne dépassaient pas \$385,000. En 1969, elles ont atteint \$853,000. De janvier à juin 1970, les exportations ont atteint \$636,000, plus de deux fois le total pour le même semestre de 1969. Cette hausse marche de pair avec l'accroissement important du commerce mondial de la République au cours de la dernière décennie.

Des avenues prometteuses s'ouvrent aux négociants canadiens dans les secteurs du matériel agricole, du conditionnement des aliments, des textiles, des produits chimiques et pharmaceutiques, du tourisme, des transports et des communications, des industries du bois et du matériel hydro-

électrique. Jusqu'ici, les importations de provenance canadienne comportaient surtout des biens d'équipement destinés aux projets de mise en valeur, financés en tout ou en partie par le gouvernement canadien.

Le Cameroun porte un vif intérêt au développement de ses liens économiques avec le Canada et au commerce qui s'en suivra. Quelques débouchés immédiats s'offrent aux fournisseurs et investisseurs canadiens tandis que diverses possibilités à long terme pourront être mises à profit au cours et au delà de la troisième étape quinquennale (débutant en 1971) du Plan de développement. Le Code camerounais des investissements prévoit des congés fiscaux jusqu'à concurrence de 25 ans selon l'envergure et la nature de la mise de fonds.

La campagne d'exportation de la Corée ouvre la voie aux importations

F. M. GALBRAITH, Secrétaire commercial adjoint à Tokyo

L'économie en plein essor de la Corée frappe le visiteur dès son arrivée à Séoul. Les rues fourmillent de Toyotas, de Fords et de Fiats pimpantes construites en Corée même; celles-ci causent les embouteillages si bien connus et donnent un avant-goût de la pollution qui afflige tous les pays dits «développés». Des piétons bien vêtus vaquent à leurs affaires quotidiennes. Les premiers gratte-ciel de la Corée dont le splendide hôtel Chosun, qui vient d'ouvrir, hérissent l'horizon. L'énergie et l'esprit de travail se manifestent partout et les citoyens citent avec fierté les changements impressionnants qui se sont produits.

L'expansion remarquable de la République de Corée s'est poursuivie en 1969. Depuis quelques années, tous les secteurs de l'économie ont fait des pas de géant. Les revers essuyés dans le secteur agricole au cours de 1968 ont été suivis d'une forte reprise. Les chiffres sont mirobolants: le PNB a augmenté de 15.5 p. 100 en termes réels, le revenu par habitant a atteint \$195 au regard de \$165 en 1968, les mines et la fabrication ont progressé de 21 p. 100, la production agricole de 12 p. 100, les investissements d'ordre social et la construction de 16 p. 100, la construction gouvernementale de 57 p. 100 (surtout à cause des autoroutes, des ports et des grands parcs industriels), les transports, les communications et les services d'entreposage de 21 p. 100 et les ventes de gros et de détail de 16 p. 100.

L'industrialisation croissante de la Corée a déterminé une évolution de l'effectif ouvrier. La part affectée à l'agriculture et aux pêches a diminué de 59 à 51 p. 100 depuis cinq ans tandis que celle des mines et des manufactures est passée de 10 à 14 p. 100 au cours de la même période. Le gouvernement fait de grands efforts pour accélérer l'industrialisation. En plus d'offrir aux firmes étrangères un milieu

très attrayant, on projette d'établir des industries de biens entreposés en douane pour l'exportation dans une zone franche sur le littoral. L'aciérie tant désirée sera construite à Pohang sur la côte de l'est et financée surtout par des capitaux japonais.

Cette expansion fantastique a été accompagnée d'une hausse substantielle (45 p. 100) de la masse monétaire et d'une augmentation des prix de consommation et de gros. Vers la fin de 1969, le gouvernement de la Corée a pris des dispositions en vue d'établir un conseil de stabilisation des prix. Vu l'accroissement des importations et des emprunts à l'étranger, on a imposé des restrictions et l'on a redressé le taux de change officiel, mesure qui équivaut à une dévaluation de 4.5 p. 100.

Bien que l'expansion économique et l'industrialisation des années 60 aient été des plus remarquables, l'économie de la Corée est encore «en pépinière», donc très vulnérable aux changements du climat international. Les principales difficultés de la Corée à l'heure actuelle sont l'inflation persistante, un fort déficit commercial et une dette extérieure qui augmente rapidement. A l'horizon émerge la probabilité d'une contraction des apports invisibles par suite de la diminution progressive de la présence militaire des États-Unis en Corée et dans le Sud-Est asiatique.

Au début de l'année, une équipe du FMI a visité Séoul afin d'évaluer la situation et de proposer des lignes directrices pour l'économie. Comme les difficultés du financement de la dette

Une vue de la ville de Séoul, capitale de la Corée, avec ses gratte-ciel et ses montagnes.



TABLEAU 1

CE QUE LE CANADA VEND À LA CORÉE

	milliers de dollars f. à b.		
	1967	1968	1969
Vaches laitières de race	—	391.1	1,459.1
Poussins	24.3	31.1	101.0
Lait en poudre	25.8	40.3	19.2
Orge	28.9	12.5	8.3
Blé	15.9	—	—
Malt	51.0	—	—
Farine de blé	28.6	42.3	17.6
Céréales, moulues, n.a.p.	8.3	71.0	16.6
Whisky	12.8	55.0	36.3
Peaux brutes	76.4	258.9	439.4
Graine de lin	120.5	369.6	340.1
Graine de colza	—	34.0	—
Billes de bois tendre	58.4	72.0	—
Minerais concentrés et matte de cuivre	—	614.2	—
Ferraille de cuivre	179.6	58.3	127.5
Ferraille de bronze	146.1	—	—
Amiante (toutes les formes)	2,094.8	1,736.1	3,010.5
Soufre	2,419.9	5,301.2	4,623.4
Matières à papier journal et à malaxeur	36.1	40.8	—
Pâte de bois	134.5	320.1	1,489.2
Papier journal	528.0	1,665.2	450.2
Acides organiques	43.8	37.0	—
Chlorure de potasse	853.7	1,412.4	1,825.5
Gueuses	—	—	135.9
Métaux cuivreux	43.5	14.8	14.8
Anodes de nickel, cathodes, lingots, tiges	94.1	54.3	48.0
Blocs de zinc, gueuses et brames	48.4	296.4	315.0
Soupapes en fer et en acier	18.2	11.6	5.2
Briques réfractaires et formes semblables	37.1	22.0	108.6
Machines de levage et pièces	196.3	—	32.5
Matériel de télécommunication commerciale	92.5	19.8	56.5
Composants de matériel de télécommunication	56.0	0.8	33.7
Moteurs d'aéronef et pièces	40.7	—	92.4
Transformateurs et pièces	—	0.3	65.8
Produits biologiques destinés aux humains	5.7	41.0	133.9
Total (toutes les exportations)	7,670.7	13,203.0	15,330.8

Source: BFS

TABLEAU 2

CE QUE LE CANADA ACHÈTE DE LA CORÉE

	milliers de dollars f. à b.		
	1967	1968	1969
Coquillages, frais ou congelés	54.5	14.3	26.1
Aliments et provende à base de poisson, n.a.p.	138.4	142.2	0.8
Matières brutes végétales, non comestibles, n.a.p.	15.1	4.5	2.8
Minerais et concentrés de tungstène	—	68.7	285.1
Minerais métalliques, concentrés et rebuts	12.4	—	17.9
Contre-plaqué en acajou	46.4	513.8	618.0
Papier-tenture, imprimé	9.2	16.4	11.2
Filés de laine, peignés	189.9	64.8	13.2
Tissus à trame large, soie	37.1	160.2	60.3
Tissus de laine, y compris tissus peignés	45.6	259.8	104.6
Tissus de coton	510.6	348.0	663.5
Tissus à trame large, fibres à rayonne et synthétiques (y compris mélanges)	135.0	385.6	437.7
Tricots et tissus analogues	—	293.6	137.6
Câble métallique, neuf	47.3	16.9	119.6
Torchons à essuyer	—	—	166.1
Matériel de pêche commerciale et pièces	38.2	32.3	42.8
Flans pour coutellerie de table	—	23.5	—
Pneus et chambres à air pour véhicules et bicyclettes, n.a.p.	28.3	27.6	7.0
Récepteurs de radio à transistors	16.2	152.3	198.1
Lampes d'arbre de Noël et lampes miniatures colorées	—	14.0	100.4
Lampes	—	—	—
Vêtements (sous-vêtements, vêtements extérieurs) à l'exclusion des vêtements tricotés	1,332.7	2,757.3	2,108.1
Vêtements tricotés	1,262.1	4,596.4	4,091.0
Chaussures (tous matériaux)	248.1	758.0	1,526.0
Articles de sport, poupées et jouets	49.5	25.7	44.6
Rideaux, textiles	18.9	5.6	5.3
Essuie-mains en coton	37.2	17.6	180.3
Couverts (de table) en acier inoxydable	79.6	53.3	71.0
Objets d'art et décoratifs, n.a.p.	25.1	9.3	25.8
Fleurs artificielles et ornements, etc.	21.7	20.9	24.3
Équipements ménagers et pièces, n.a.p.	30.6	37.7	1.4
Bâtiments et composants préfabriqués et déjà coupés	—	120.0	—
Divers produits finis, n.a.p.	51.4	150.3	763.8
Envois n'atteignant pas \$200 chacun	26.2	44.9	57.6
Total (toutes les importations)	4,567.5	11,240.8	12,192.1

Source: BFS

extérieure risquent bien de s'aggraver si les taux d'intérêt demeurent aux niveaux pratiqués jusqu'ici, le FMI a recommandé un plafonnement de 180 millions de dollars des É.-U. pour les prêts de la catégorie 3 à 12 ans et a prévenu les autorités contre une augmentation de déficit commercial, qui malgré la baisse en pourcentage au regard de 1968 s'établit à un milliard de dollars en termes absolus.

Les estimations des exportations coréennes en 1969 varient de 623 millions à 700 millions de dollars, mais de toute façon, elles ont augmenté d'au moins 35 p. 100 depuis 1968. Les importations ont augmenté de 25 p. 100 pour atteindre 1,824 millions de dollars. Le pays s'est fixé un objectif ambitieux cette année à l'exportation; il veut atteindre le cap du milliard de dollars. Déjà, tout indique que ce but sera peut-être réalisé. Certes, le gouvernement et les milieux commerciaux travaillent d'arrache-pied pour atteindre ce chiffre mirifique, mais puisque tant d'industries d'exportation doivent importer des matières brutes, le déficit commercial ne diminuerait pas sensiblement. Cinquante p. 100 des exportations de la Corée sont expédiées vers les États-Unis et 21 p. 100 vers le Japon. Le Canada n'en absorbe que 2.4 p. 100.

La plupart des importations de la Corée proviennent du Japon, qui est suivi des États-Unis (42.4 p. 100). Les importations provenant du Canada ne dépassent pas 1.2 p. 100. En 1969, la Corée a attiré 658 millions de dollars en capitaux étrangers, soit 47 p. 100 de plus que les 444 millions de 1968.

Puisqu'une si grande part du commerce d'exportation va aux États-Unis et au Japon et puisque les exportations se bornent à quelques articles: chaussures, contre-plaqués, transistors, chandails, chemises et complets de confection—elles sont très sensibles à toute variation de la conjoncture économique. Du reste, les Coréens s'inquiètent beaucoup des récents propos américains, qui laissent entrevoir des restrictions aux entrées de textiles et de composants électroniques.

Les recettes de devises étrangères diminueront quelque peu à mesure que diminueront le revenu des ventes aux forces américaines au Vietnam et les paiements aux troupes coréennes cantonnées dans ce pays. La pratique d'emprunter à l'étranger afin d'assurer

le service de la dette nationale ne contribue en rien à la solution des problèmes d'endettement. La substitution de produits nationaux aux importations, l'accroissement des exportations et de la production agricole et le resserrement de la réglementation stabilisante instituée par le gouvernement seront tous mis en jeu pour essayer d'augmenter les fonds consacrés au service de la dette.

Un des faits saillants de la vie économique est la présence japonaise croissante. Après la guerre, la Corée, fort dévastée, a reçu des États-Unis une infusion massive d'aide économique et militaire. Au cours des années 1960 et surtout après la normalisation des relations diplomatiques entre le Japon et la Corée en 1965, le Japon est devenu un facteur de plus en plus important. Les investissements directs du Japon en Corée ont dépassé l'an dernier ceux des États-Unis. On a fait des placements dans les produits chimiques, l'électronique, l'industrie de l'automobile et bien d'autres secteurs. La Corée achète au Japon près de sept fois autant de marchandises qu'elle ne lui en vend. Il est peu probable que ce déséquilibre changera sensiblement puisque certaines restrictions, qui devaient précisément exclure les produits japonais, ont été adoucies cette année.

Bien que le Japon et la Corée n'aient pas été des amis traditionnels, notamment au cours du dernier demi-siècle, de nombreux liens existent entre les deux pays. La proximité, une certaine ressemblance des coutumes, et enfin le fait que presque tous les vieux négociants coréens parlent japonais contribuent à des rapports commerciaux qui deviennent chaque jour plus étroits.

Par exemple, le gouvernement japonais a consenti 130 millions de dollars pour financer une aciérie, opération que, depuis quelque temps, les Coréens ont hâte de lancer. Du reste, par suite de la politique énoncée par les États-Unis de réduire leur présence en Asie, politique qui comporte le projet de retirer certaines de leurs troupes cantonnées en Corée, les Coréens se sentent moins contraints à conserver leurs sources américaines d'approvisionnement.

Pourvu que les politiques de stabilisation soient passablement efficaces, la Corée offre en certains secteurs de belles perspectives aux exportateurs canadiens. Les matières brutes ont été

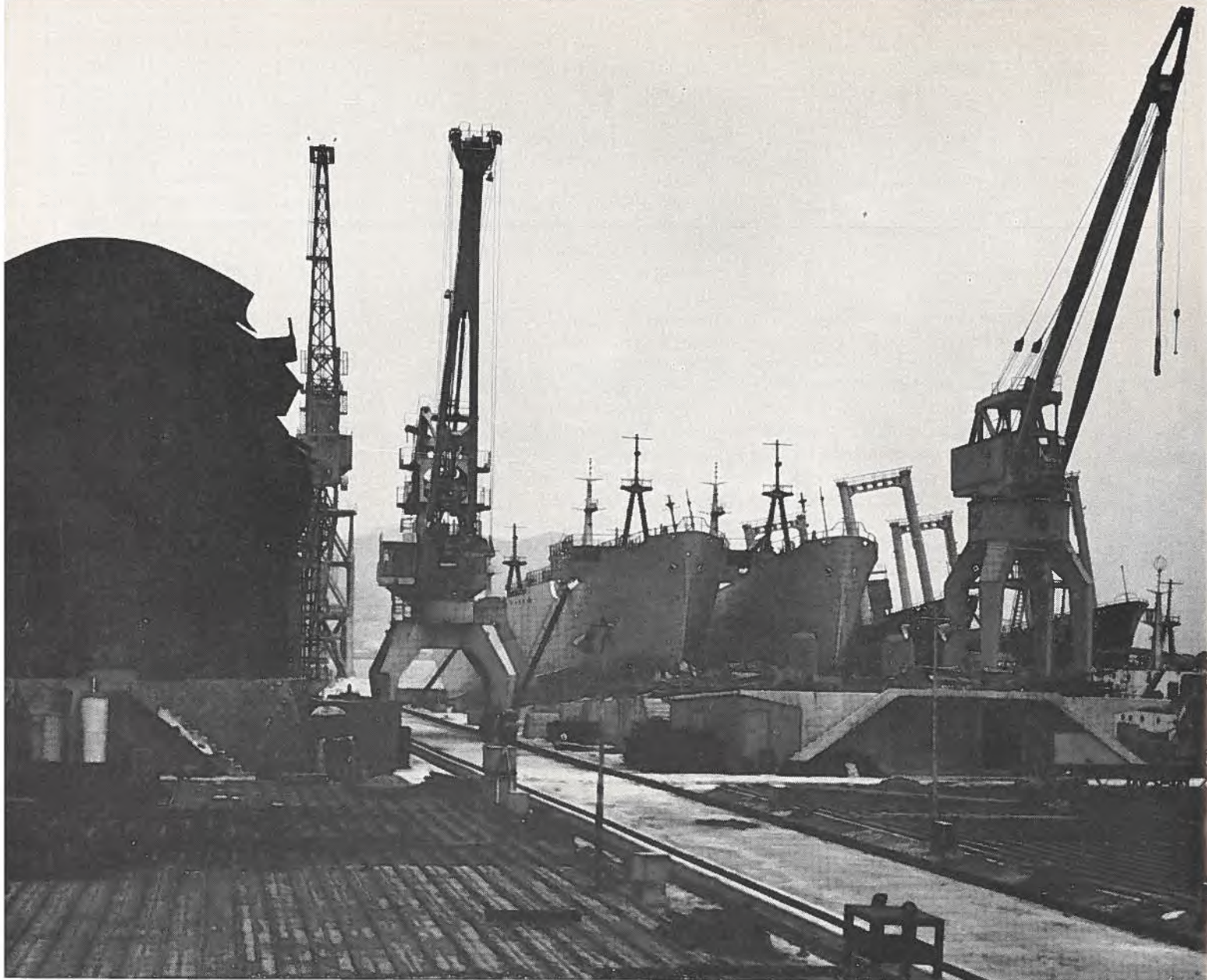
et demeureront vraisemblablement l'essentiel de nos exportations. Deux programmes de l'Agence de développement international des États-Unis (ADI) ont été progressivement éliminés cette année et il est fort possible que les importateurs commenceront à sonder les sources non américaines d'approvisionnement.

Un des grands problèmes des exportateurs canadiens est que les Coréens ne sont pas au courant des capacités du Canada. Cependant, depuis quelques années, nous contribuons beaucoup plus à l'expansion coréenne grâce aux plus grandes ventes au comptant et à notre participation aux projets de la Banque mondiale. Une équipe mixte d'experts-conseils du Canadien National et de P.S. Ross and Partners, qui collaborait avec les chemins de fer nationaux de la Corée, a contribué fortement à mettre en évidence le potentiel de nos services de consultation technique et gestionnaire. D'autres groupes d'ingénieurs canadiens ont recherché très assidûment les contrats à financement international pour des services de consultation. Les organismes internationaux plutôt que ceux de Corée continueront probablement à être les principaux bailleurs de fonds.

Le Canada a capturé près de 90 p. 100 du marché des vaches laitières surtout grâce à la robustesse de ses holsteins et à la réputation que leur a valu leur excellente production. Les ventes en 1969 ont atteint 3,041 têtes au prix moyen f. à b. Canada de \$479.82. Les agriculteurs coréens et la Fédération nationale de coopératives agricoles sont très contents des chiffres de la production laitière; ils poursuivraient probablement leurs gros achats au comptant d'ici quelques années.

Le ministère des Communications de la Corée travaille énergiquement à la modernisation des réseaux de communication; ses projets ambitieux sont en cours pour l'expansion des réseaux micro-ondes et le perfectionnement du système de commutation téléphonique. Étant donné les énormes capitaux requis pour ces entreprises, les conditions de crédit sont aussi importantes que les qualités du matériel.

Tous les ans, la Banque mondiale et la Banque de développement asiatique apportent à certains projets leur concours financier. Le facteur critique



La Corée s'efforce d'équilibrer son économie au moyen d'une industrialisation plus poussée et il semble qu'elle y réussira. La construction navale, y compris les nouveaux pétroliers que l'on aperçoit ici, jouera sans doute un rôle de premier plan dans la stabilisation de l'économie du pays qui s'est relevée de façon prodigieuse depuis quelques années.

dans l'obtention de ces contrats est l'aptitude à s'informer complètement auprès de l'utilisateur final pendant la rédaction des devis. Puisqu'il n'y a pas de délégué commercial à plein temps à Séoul pour contrôler ces projets, les exportateurs canadiens doivent se tenir à l'affût des invitations afin de pouvoir commencer à temps la préparation de leurs offres.

Le Bureau d'approvisionnement de la République de Corée (OSROK) publie régulièrement des appels d'offres ayant trait aux besoins du gouvernement (Voir Foreign Trade, 11 octobre 1969). Dès leur réception à notre Ambassade, ces invitations sont immédiatement

transmises à l'agent de produits compétent au siège du Ministère à Ottawa. Les achats financés par des organismes internationaux et ceux d'OSROK continueront d'offrir de bons débouchés aux fournisseurs canadiens pourvu qu'ils nouent des relations plus étroites avec les usagers finaux en Corée. Le meilleur moyen d'y parvenir est de visiter souvent cette région, soit personnellement soit par l'entremise de vos agents. Notre bureau continuera de transmettre des renseignements sur les occasions de vente aux personnes intéressées dès qu'il les recevra.

On constate en rétrospective que 1969 et le premier semestre de 1970 ont

connu une expansion économique soutenue et rapide. Le gouvernement s'applique avec diligence à soutenir et à stabiliser l'essor économique et à conserver une bonne réputation dans les milieux financiers internationaux et il y a lieu de croire que ses efforts seront couronnés de succès. Le cas échéant, la Corée devrait avoir une place importante dans la stratégie de l'exportation vers l'Asie chez un nombre toujours plus grand de sociétés canadiennes. Pour plus de précisions, veuillez vous adresser au: Ministre (commercial), Ambassade du Canada, Bureau de poste Akasaka, Tokyo 107, Japon.

De la bonne viande rouge



Le goût du consommateur japonais change à mesure que ses revenus augmentent. Il recherche de la nourriture à plus forte teneur en protéine. On voit les membres d'une mission japonaise en train de visiter une salaison canadienne. La consommation de la viande au Japon est de quatre fois inférieure à celle du Canada, mais on prévoit un accroissement rapide.

C. D. CALDWELL, Secrétaire commercial adjoint (agriculture) à Tokyo

Dans un pays où le taux normal de croissance est deux ou trois fois supérieur à celui des économies occidentales les plus riches, il n'est pas étonnant que la richesse individuelle qui en résulte pour les Japonais s'oriente vers des denrées alimentaires plus chères et plus riches en protéines. Un accroissement du PNB per capita signifie une augmentation du salaire que le travailleur rapporte à la maison; or le consommateur japonais étant bien au-dessus du niveau de subsistance il est intéressant de savoir à quoi il dépense ses dollars supplémentaires.

Environ 35 p. 100 du revenu d'un salarié japonais moyen vont à l'alimentation. C'est un chiffre élevé qui est en

train de diminuer mais on s'attend à ce que le consommateur plus opulent passe d'une alimentation riche en matières grasses et en hydrates de carbone à des aliments plus chers et plus riches en protéines tels que les viandes rouges.

L'importance de ce changement est évidente; la consommation per capita de viande au Japon (volaille comprise) est inférieure à 30 livres par an alors que les Canadiens, par exemple, en mangent 120 livres par an.

Il y a donc lieu de prévoir un fort accroissement de la consommation de viande au cours de la prochaine décennie. Cette prévision s'appuie sur de

nombreuses projections effectuées par des institutions japonaises et étrangères, tant privées que gouvernementales, et qui portent sur les importations, la consommation et la production au Japon.

Bovins: La répartition des 1,577,000 têtes de bétail au Japon au début de 1969 était la suivante: 84.5 p. 100 de race écossaise d'origine japonaise (Kuroge Washu); 13 p. 100 de race brune d'origine japonaise (Akage Washu), 1.7 p. 100 de shorthorn japonaises et 0.5 p. 100 de la race japonaise des bœufs sans corne. Les races importées, qui ne représentent qu'une proportion insignifiante du total, consistaient de 1,211 têtes de race aberdeen angus, importées ou élevées au Japon,

708 hereford, 291 charolais et 3,081 têtes de races croisées.

En 1968, la production intérieure de carcasses de bœuf a été de 160,600 tonnes dont 87,000 (représentant 350,000 têtes) provenaient de races de boucherie et 68,000 tonnes (275,000 têtes) provenaient de races laitières. 5,750 tonnes de viande de veau ont été produites. On voit ainsi que les bœufs, les animaux de seconde catégorie et ceux de races croisées du secteur laitier contribuent grandement à la production totale de bœuf au Japon. Cela devient de plus en plus vrai et on s'attend à ce que les races importées contribuent à cette qualité commerciale de la production de bœuf au Japon. On peut également voir d'après ces chiffres le caractère fallacieux de l'affirmation selon laquelle tout le bœuf produit au Japon est du «type Kobe», du bœuf de première qualité.

L'élevage national produit trois types de bœufs: les jeunes bœufs gras (de 16 à 17 mois) d'un poids approximatif de 1.100 livres, les bœufs bien engraisés (23 à 24 mois) dont le poids oscille entre 1,300 et 1,400 livres environ, des génisses engraisées (32 à 34 mois) pesant de 1,300 à 1,400 livres.

L'emboche du jeune veau ressemble au système nord-américain d'élevage des bœufs et elle donne un produit de qualité et de conformation assez semblables. Le véritable bœuf de type Kobe n'est produit qu'à partir de génisses n'ayant mis à bas qu'une fois ou même jamais. Avant l'abattage, elles sont nourries pendant 30 à 34 mois avec juste ce qu'il faut pour leur donner l'énergie suffisante de continuer de développer leur conformation. Cela donne une viande extrêmement tendre, succulente, bien veinée, que cela résulte ou non de l'alimentation ou de facteurs génétiques. L'animal prêt pour l'abattage ne semble pas porter autant de viande que nombre de nos veaux, rendus au même stade, auraient à 18 ou 20 mois, bien qu'il y ait beaucoup de déchets sur la carcasse apprêtée. Par rapport à nos normes, la conformation de l'animal vivant est quelque peu «laitière» et les quartiers de devant sont plus lourds que ceux que nous désirons avoir sur nos bœufs.

La génisse prête de type Kobe va rapporter à l'éleveur plus de deux dollars la livre au crochet. Il est inté-

ressant de noter que pendant l'emboche, on considère normal et même souhaitable que les génisses prennent à peine plus de 1.5 livre par jour. Certaines personnes assurent que cet engraissement lent donne au bœuf de type Kobe son veinage bien connu.

L'intérêt dont le Japon a fait preuve pour les races importées au cours des récentes années repose directement sur l'estimation des besoins de production (que l'on trouvera détaillés plus loin dans le présent article). Bien que l'on pense que le bœuf veiné de haute qualité que donnent les races japonaises continuera d'être en demande, on ne réussira à satisfaire la demande prévue qu'en produisant du bœuf selon la méthode nord-américaine. C'est pourquoi de nombreux programmes de recherches sont lancés au Japon par des organismes nationaux et provinciaux de recherches afin de déterminer parmi les races importées celles qui conviennent le mieux au croisement de races. Jusqu'à présent les programmes se sont concentrés sur les races angus et hereford et ils ont donné d'assez bons résultats, en particulier dans les croisements avec des races d'origine japonaise. On exige un animal aussi grand que possible qui puisse survivre dans un pays plutôt accidenté et escarpé dont le climat varie considérablement, de la forte chaleur humide à la fraîcheur des régions côtières et au froid des régions intérieures du Canada.

Le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux ont importé jusqu'ici la plupart des bêtes. Mais au fur et à mesure de l'augmentation des effectifs de bovins étrangers, l'importation en sera laissée aux éleveurs privés et l'on attend une certaine demande de ce secteur. Les gouvernements des préfectures aménagent environ 200,000 acres dans certaines régions plus montagneuses du nord du Japon et il est probable que des subventions fédérales vont développer ce programme au cours de la prochaine décennie. Le gouvernement fédéral s'est fixé comme objectif pour les deux prochaines décennies de porter le cheptel bovin à 10 millions de bêtes dont la plupart seront élevées dans des régions nouvellement défrichées du nord du Japon, à savoir les préfectures de Hokkaido, Iwate, Akita, Aomori et Fukushima. Au cours des 20 prochaines années, le coût total de ce programme dépassera légèrement trois milliards de dollars.

A l'heure actuelle, le principal objectif est d'accroître le nombre de têtes de bétail étranger, partiellement par l'élevage mais aussi par de nouvelles importations. Après la constitution d'un effectif suffisant, le bétail sera confié à des éleveurs privés pour qu'une industrie de race, une fois établie, se développe dans tout le Japon. Les importations ont augmenté pendant les trois ou quatre dernières années et il est vraisemblable que cette croissance va



Des inscriptions japonaises accompagnent un étalage de coupes de porc canadien. Le Japon prévoit que sa propre production de porc suffira bientôt à combler les besoins de la population dont la consommation de viande accroît constamment.

continuer si ce pays veut atteindre son ambitieux objectif. Grâce au climat et à la taille du bétail dans nos principaux élevages de bœuf, nous prévoyons que le Canada obtiendra une bonne part des importations nécessaires.

Malheureusement, il semble que les Japonais, désireux d'assurer une expansion rapide avec un budget limité, aient quelque peu négligé la qualité pour obtenir la quantité. Ils ne se procurent pas toujours le type d'animal nécessaire à un bon élevage. Il semble qu'ils devront acheter de bons taureaux pour améliorer et conserver la qualité du bétail qui a déjà été importé.

Dans le programme d'importation du Japon il n'est accordé de licence d'importation que pour les animaux de pure race et aucune importation de semence n'a été ou ne sera autorisée. Les programmes de croisement de races entrepris par plusieurs gouvernements de préfecture au Japon devraient donner des résultats vers la fin de cette année lorsque l'on pourra définir plus précisément les besoins. Mais il est peu probable que les Japonais réussissent mieux que nous l'avons fait en Amérique du Nord à déterminer quelle est la race qui convient le mieux à la production du bœuf. Il est vraisemblable que nous allons assister à la continuation d'un programme d'importations mélangées qui repose sur les caprices de différents organismes et individus ainsi que sur l'aptitude de certaines races à donner un meilleur produit dans différentes conditions climatiques et géographiques.

Production de porc: La production de porc présente un tableau tout à fait différent car il y a de nombreuses années que cette industrie est bien exploitée au Japon. On continue d'importer des races particulières de l'Europe et de l'Amérique du Nord pour des programmes spéciaux d'élevage conçus pour améliorer la qualité des animaux. Étant donné qu'il n'existe pas de race de cochons d'origine japonaise, il est vraisemblable que ce programme d'amélioration va se prolonger. Il y a quelque 500,000 producteurs de porcs, bien que la vaste majorité d'entre eux aient des exploitations bien petites, élevant de deux à six truies ou nourrissant quelques centaines de cochons sevrés. Les techniques de production moderne s'infiltrèrent lentement dans l'élevage de porcs et l'on s'attend à

une expansion plus rapide en ce domaine au cours des dix prochaines années.

Un grand nombre de porcs se nourrissent encore des déchets de la ferme ce qui a entraîné une certaine dégradation de la qualité générale. Le gouvernement japonais estime qu'il peut se suffire à lui-même en ce secteur, en important les provendes nécessaires à l'alimentation des porcs et en procédant au besoin, certaines années, à des importations.

Mouton et volaille: La production de viande d'agneau et de mouton a considérablement baissé et on ne fait pas grand chose pour l'accroître. Depuis quelque temps on s'intéresse aux races de boucherie et il est possible que le nombre des moutons augmente et ne soit plus de quelques têtes comme à l'heure actuelle. Les importations de viande de mouton et d'agneau de

l'Australie et de la Nouvelle-Zélande ont presque tué le marché des producteurs locaux. Il leur est en effet impossible de concurrencer les prix extrêmement bas de ces deux pays.

La production de volaille dépend fortement des importations de stocks de reproduction qui proviennent en grande partie de l'Amérique du Nord. Étant donné que cette production est assez moderne et ne requiert que peu de terre, elle devrait presque suffire aux besoins du marché intérieur d'ici dix ans.

Industrie de la viande—En 1969, la consommation totale de viande au Japon (y compris la volaille) a été de 1,387,341 tonnes métriques, soit un accroissement de 526 p. 100 par rapport à 1955. Cette consommation se répartissait comme il suit: 17 p. 100 de bœuf, 40 p. 100 de porc, 30 p. 100 de volaille, 9 p. 100 de mouton, les autres viandes se partageant le reste.

TABEAU 1

IMPORTATIONS DE PORC AU JAPON, FRAIS, RÉFRIGÉRÉ OU CONGELÉ

	1968 Kg.	Y'000*	1969 kg.	Y'000*
Ryu Kyu	84,304	37,708	381,841	180,884
République de Corée	19,992	7,313	674,298	258,821
République populaire de Chine	910,402	463,725	6,046,851	2,815,960
Irlande	—	—	32,883	12,295
Canada	230,012	81,172	1,964,681	1,142,723
États-Unis	8,895,100	3,439,042	28,982,822	12,582,918
Australie	137,759	46,755	4,428,808	1,583,920
Nouvelle-Zélande	206,132	56,795	128,901	46,265
Total	10,483,701	4,132,510	42,651,085	18,623,786

*Y333 = Cdn. \$1.00

Les viandes de Ryu Kyu sont importées sans restrictions

TABEAU 2

IMPORTATIONS DE BŒUF AU JAPON, FRAIS, RÉFRIGÉRÉ OU CONGELÉ

	1968 kg.	Y'000*	1969 kg.	Y'000*
Ryu Kyu	1,132,696	704,428	383,156	198,290
Canada	—	—	452	847
États-Unis	41,073	64,001	97,115	136,874
Argentine	125	268	—	—
Australie	10,031,347	3,273,038	15,061,765	4,409,290
Nouvelle-Zélande	2,297,768	678,249	3,081,326	933,026
Total	13,503,009	4,719,984	18,623,314	5,678,327

*Y333 = Cdn. \$1.00

Les viandes de Ryu Kyu sont importées sans restrictions



R. K. Bennett, ancien directeur de la Division du bétail, Direction de la production et de la commercialisation, Ministère de l'Agriculture, fait voir la qualité de la viande canadienne aux membres d'une mission japonaise. Les Japonais s'intéressent à l'importation de bétail de reproduction et le croisement des races Angus et Hereford avec les races Japonaises a donné d'excellents résultats. Les recherches dans ce domaine se poursuivent à un rythme accéléré.

De ce total, 248,021 tonnes métriques ont été importées.

Des prévisions à long terme pour 1977 indiquent que la demande totale de viande ira de 2,439,000 à 2,771,000 tonnes métriques. On prévoit pour cette même année des importations variant entre 139,000 et 471,000 tonnes métriques. A l'heure actuelle, les hauts fonctionnaires du ministère de l'Agriculture pensent que l'estimation la plus élevée est vraisemblablement la plus exacte et si les programmes et les tendances actuelles se prolongent, il s'agira surtout de bœuf et de mouton.

Les importations de bœuf font l'objet d'un contingentement et supportent un droit de douane de 50 p. 100. En 1969, le contingent a été de 24,000 tonnes métriques. D'un autre côté, la production a toujours été insuffisante et l'on pense que le contingent d'importation sera élargi dans les prochaines années. Le gros des importations provient d'Australie et de la Nouvelle-Zélande. De ces deux pays

on importe un bœuf engraisé à l'herbe qui est considéré de qualité inférieure selon les normes japonaises. Il y a donc toujours une demande de bœuf engraisé aux céréales qui est d'une haute qualité et que l'on trouve en Amérique du Nord. Étant donné qu'il est possible que cette pénurie de la production de viande et de bœuf s'accroisse à l'avenir, c'est vraisemblablement dans ce secteur que le Canada trouvera les plus grands débouchés. S'il est vrai que la demande du bœuf de type Kobe persistera, on demandera de plus en plus un bœuf de qualité moyenne et de prix inférieur du genre de celui que l'on produit en Amérique du Nord.

Lorsqu'il arrive au Japon, le prix du bœuf d'Australie (coût et fret inclus), y compris celui des morceaux de choix, est approximativement de 90 cents par kilogramme alors que celui de l'Amérique du Nord est de l'ordre de \$4.50. Bien que les expéditions canadiennes de viande aient consisté jusqu'à présent de morceaux de choix congelés, cer-

tains signes laissent à penser qu'à l'avenir on pourrait expédier soit des carcasses soit des morceaux de choix réfrigérés et vieillies en route. Il est certain que cela rendra nécessaire un accroissement des quantités et quelques négociations relatives au coût de transport avec les sociétés importatrices.

Les importations de porc ne se font que sur ce que l'on appelle «contingent d'urgence». Cela signifie que lorsque le prix intérieur dépasse un certain niveau maximum, des contingents d'importation d'urgence sont attribués afin de stabiliser les prix du marché national. En 1969, un contingent de 50,000 tonnes a été autorisé dont il reste encore 15,000 tonnes à utiliser. Le cycle du porc étant assez irrégulier, il est difficile de prédire ou de prévoir s'il continuera d'exister un marché pour les produits du porc au cours des années à venir.

En 1969 le Japon a importé relativement beaucoup de produits de porc

de l'Amérique du Nord alors que cette année le prix du porc est de nouveau bas et les importations ont été arrêtées en dépit des contingents exceptionnels de l'année dernière. On ne sait pas à l'heure actuelle si les prix intérieurs vont augmenter. Avant que

cela n'ait lieu, le solde des contingents de 1969 ne sera pas admis et on peut douter aujourd'hui que de nouveaux contingents soient émis pour 1970.

Les importations de porc sont soumises à un droit de douane de 10 p.

100. Les récentes importations n'ont pas été soumises à ce tarif lorsque leurs prix (coût et fret), augmentés des droits de douane, étaient supérieurs aux prix intérieurs et lorsque le prix de gros était supérieur au prix maximum fixé au début de chaque année.

Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

Colombie

En vertu de la résolution n° 001 du 6 octobre 1970, la Régie colombienne des importations a modifié un certain nombre de postes tarifaires, réduisant les droits douaniers sur les matières brutes industrielles ci-après :

29.13D	Cétones-alcools, cétones-phénols, cétones-aldéhydes et autres cétones à fonctions oxygénées simples ou complexes	20%
38.19.U	Préparations (sels) pour le traitement thermique de l'acier	50%
48.07 CV1a	Papier Fourdrinier, imperméabilisé par du latex, du chlorure de polyvinyle, du caoutchouc nitrilé dont la concentration ne dépasse pas 52 p. 100	40%
71.02A1	Diamants à usages industriels	30%
82.07	Plaquettes, baguettes, pointes et objets similaires pour outils, non montés, constitués par des carbures métalliques (de tungstène, de molybdène, de vanadium, etc.) agglomérés par frittage	30%

États-Unis

Règlements concernant la conservation du poisson et des animaux sauvages. Le ministère américain de l'Intérieur a récemment annoncé l'établissement de nouveaux règlements concernant l'importation et le transport de poissons et d'animaux sauvages, y compris les animaux menacés de disparition. Le terme «animaux sauvages» qui est très général, s'applique à «tout mammifère sauvage, oiseau sauvage, amphibie, reptile, mollusque, ou crustacé ou aux parties, produits, œufs ou aux petits de ces animaux ou au corps ou parties du corps, qu'ils

entrent ou non, dans la composition d'un produit».

Une définition analogue couvre les poissons proprement dits, bien que *les crustacés ou les produits de la pêche que l'on importe à des fins commerciales soient dispensés des règlements*, à l'exception des espèces qui figurent sur la liste des espèces menacées de disparition. Cette dernière couvre les espèces de poissons et d'animaux sauvages menacées de disparition dans les pays autres que les États-Unis. Les espèces indigènes des États-Unis menacées de disparition figurent sur la liste des espèces indigènes menacées. Le règlement est en vigueur depuis le 3 juin 1968 mais les dispositions relatives aux importations sont applicables depuis le 3 août 1970.

Les dispositions principales du règlement interdisent l'importation et le commerce des espèces menacées, à moins d'avoir un permis, exigent un certificat attestant que le poisson ou l'animal sauvage a été capturé, transporté ou vendu légalement ou une déclaration affirmant qu'aucune loi ne régit la capture, le transport ou la vente de ces animaux et dressent une liste des ports où l'entrée de ces poissons ou animaux sauvages est autorisée. Voici de plus amples renseignements à ce sujet :

Le Canada a été désigné comme pays où les animaux sauvages suivants sont menacés de disparition : le renard argenté du Canada, la belette d'Amérique (black-footed ferret), le bison d'Amérique, le faucon pèlerin d'Amérique, le faucon pèlerin de l'Arctique, la grue blanche d'Amérique et le courlis esquimau.

On exige que la formule 3-177, Déclaration pour l'importation de poissons ou d'animaux sauvages, dûment remplie, soit présentée lorsque ces animaux sont importés aux États-Unis. On doit y consigner le nom, le nombre, le pays d'origine, qu'il s'agisse ou non d'un animal qui figure sur la liste des espèces menacées, qu'il soit ou non assujéti aux lois ou règlements de tout pays étranger en ce qui a trait à sa capture, son

transport et sa vente. On exige les documents ci-après dans les cas où l'espèce est assujettie à de telles lois et pour un certain nombre d'espèces particulières d'animaux sauvages, y compris les félinés (familles des chats).

1. Un permis d'exportation ou autre document émanant d'un représentant compétent du gouvernement de chaque pays où le poisson ou l'animal sauvage fait l'objet de règlements et attestant que l'animal a été capturé, transporté et vendu légalement. (Ce document doit être rédigé en anglais ou il doit être accompagné d'une version anglaise certifiée s'il a été rédigé dans la langue du pays); ou

2. Un certificat consulaire d'un consul américain attestant l'approbation d'un représentant compétent du gouvernement.

Ci-après, les ports de douane où est autorisée l'entrée de poissons et d'animaux sauvages: New York, Miami, San Francisco, Chicago, Los Angeles, Nouvelle-Orléans, et Seattle. Les poissons et les animaux sauvages, dont le pays d'origine est le Canada et les États-

Unis, et qui ne figurent pas sur la liste des espèces menacées, peuvent être admis dans les ports suivants:

Alaska—Tok Junction; Washington—Blaine, Sumas, Oroville; Idaho—Eastport; Montana—Sweetgrass, Raymondi; Dakota du Nord—Portal—Embina, Dunseith; Minnesota—Noyes, International Falls, Grand Portage; Michigan—Sault-Sainte-Marie, Detroit, Port Huron; Ohio—Cleveland; New York—Buffalo, Niagara Falls, Ogdensburg, Rouses Point (et Champlain); Vermont—Highgate Springs, Derby Line; Maine—Houlton, Calais.

Le directeur général du *Bureau of Sport Fisheries and Wildlife* peut délivrer un permis autorisant l'entrée dans un port non désigné lorsque le requérant peut invoquer une «charge économique suffisante» ou une autre raison valable.

On peut se procurer des exemplaires du règlement en s'adressant à la Division des États-Unis, Direction des affaires de l'hémisphère occidental, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

Actualités commerciales

Gazoduc

Des études de praticabilité sont en cours en vue de construire un pipeline de gaz naturel de 23 millions de dollars en Australie occidentale. Le gazoduc de 270 milles reliera Dongara à Kwinana et Perth. Sa construction doit commencer plus tard cette année et les travaux seront terminés au cours du dernier trimestre de 1971—Melbourne.

Complexe industriel pour la fabrication de machinerie

La société de développement industriel du Pakistan de l'Est et l'URSS ont signé une convention pour la réalisation d'une étude de rentabilité pour un complexe de machinerie lourde. L'ensemble projeté, avec l'aide russe, fabriquera de l'équipement de terrassement, de construction et de construction de route, y compris des grues et des installations frigorifiques—Islamabad.

Nouveau chantier maritime

La Banque de développement de Singapour, conjointement avec la Bethlehem Steel Corporation des États-Unis, établira un chantier maritime sur un terrain de 70 acres adjacent aux chantiers maritimes Sembawang. Ce chantier se spécialisera dans la conception et la

construction de plates-formes mobiles pour le forage pétrolier en mer et d'équipement connexe. Il construira également des navires d'approvisionnement, des barges, des unités d'emménagement, des dragueurs, de l'outillage de plates-formes fixes et fournira une grande variété de services aux entreprises de forage pétrolier—Singapour.

Bas de nylon

La production des bas de nylon au Mexique a augmenté de 214 p. 100 durant les cinq dernières années. En 1969, on a fabriqué 68 millions de paires, soit 40 millions de plus qu'en 1964. Les produits nationaux utilisés dans cette industrie sont passés de 470 tonnes à 1,200 tonnes au cours de la même période—Mexico.

Investissements étrangers au Maroc

En 1969, les investissements étrangers au Maroc se sont élevés à 13.7 millions de dollars. De cette somme 40.3 p. 100 provenaient des États-Unis, 34.1 p. 100 de la France, 13.2 p. 100 de la Suisse, 3.5 p. 100 de l'Allemagne de l'Ouest, 2.6 p. 100 de l'URSS et 4.3 p. 100 d'autres sources.

Complexe hydro-électrique

Ingenieros Civiles Asociados (ICA) SAA., société d'ingénierie du Mexique, construira un complexe hydro-électrique de 22.3 millions de dollars à Alto Anchicaya (Colombie). Les travaux doivent être terminés en décembre 1973 et la centrale aura une capacité d'environ 300mW—Mexico.

Pellicules négatives de précision

Compugraphics International construira une usine de \$625,000 à Glenrothes (Écosse) qui fabriquera des pellicules négatives de précision utilisées dans la fabrication d'éléments micro-électroniques. La société occupe actuellement dix personnes et espère porter ce nombre à trente à la fin de 1971—Glasgow.

Construction maritime

Ferguson Brothers de Port Glasgow (Écosse) construira, au coût de 2.2 millions de dollars, un chaland de 3,000 tonnes pour l'enlèvement de la boue pour la Manchester Corporation et un consortium de Manchester (Angleterre). Les experts-conseils maritimes Marker et Eccles de Salford en surveilleront la construction.—Glasgow.

Papier

Les producteurs de papier de l'Allemagne de l'Ouest, inquiets de la hausse des coûts et de la concurrence étrangère, aimeraient que le gouvernement fédéral impose des droits de protection plus élevés. Ils voudraient

s'assurer leur part du marché national en plein essor qui, croit-on, aura augmenté de 50 p. 100 en 1980. En 1969, la consommation par habitant était de 270 livres—Hambourg.

Exportations

Les manufacturiers de machinerie de l'Allemagne de l'Ouest s'inquiètent de leurs réalisations dans le domaine de l'exportation. Durant le premier trimestre de 1970, les commandes d'exportation étaient inférieures de 1 p. 100 à celles de la même période de l'année précédente. Compte tenu des changements de prix, la baisse de mars à mars était de 7 p. 100. Durant les premiers trois mois de 1970, les commandes intérieures avaient augmenté de 12 p. 100 selon les prix courants mais de seulement 3 p. 100 en valeur constante, par rapport au premier trimestre de 1969—Dusseldorf.

12 millions de dollars pour les écoles

Le gouvernement espagnol utilisera un prêt de 12 millions de dollars de la Banque mondiale pour aider au financement de la première étape des réformes scolaires; cette aide s'appliquera surtout aux cours primaire et secondaire. En vertu de ce projet, la construction et l'achat de matériel se fera par appels d'offres à l'échelle internationale. Le programme prévoit la construction de 19 écoles primaires et 20 écoles secondaires ainsi que de huit collèges de formation pour les enseignants du cours élémentaire, le tout devant être terminé dans trois ans—Madrid.

Tournées des délégués commerciaux

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.

Bahamas

M. A. Blum, secrétaire commercial, Kingston (Jamaïque), sera à Nassau du 15 au 29 novembre et à Freeport du 29 novembre au 2 décembre.

Chypre

Un agent du bureau de Tel-Aviv (Israël), se rendra à Chypre tous les mois, habituellement au cours de la seconde moitié du mois, et y passera trois jours.

Islande

M. J. R. Caux, secrétaire commercial, Oslo (Norvège), rencontrera les hommes d'affaires d'Islande au cours de la période du 8 au 14 novembre.

Irlande

M. R. A. Bull, conseiller commercial, Dublin, sera à Wexford, Waterford, Kilkenny, les 10, 11 et 12 novembre; à Limerick et Shannon, du 24 au 26 novembre et à Cork du 15 au 17 décembre.

Mauritanie et Sénégal

M. John P. Bell, secrétaire commercial, Abidjan (Côte d'Ivoire), sera dans les deux pays précités du 7 au 17 novembre.

Porto Rico

Les délégués commerciaux de San Juan visitent régulièrement la République dominicaine, Haïti et les îles Vierges. Si certains hommes d'affaires canadiens désirent que nos agents fassent des démarches pour eux dans ces pays, ils sont priés d'écrire au consulat canadien.

Turquie

Les délégués commerciaux à Ankara se rendent fréquemment à Istanbul. Les hommes d'affaires canadiens qui aimeraient qu'un délégué commercial entreprenne des démarches pour leur compte dans cette ville sont priés d'écrire à la Division commerciale, Ambassade du Canada, Vali Dr. Resit Caddesi 52, Cankaya, Ankara (Turquie).

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 .98.

Pour la deuxième colonne, divisez par .98

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 21 octobre	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 21 octobre	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud			Congo (Kinshasa)		
Rand	1.423	.70	Zaire	2.144	.46
Algérie			Costa Rica		
Dinar	.1862	5.37	Colon	.1539	6.69
Allemagne			Cuba¹		
Deutsche Mark	.2808	3.56	Peso cubain		
Antilles néerlandaises			Danemark		
Florin	.5407	1.84	Couronne danoise	.1360	7.35
Arabie Saoudite			Dominicaine, Rép.		
Rial	.2062	4.84	Peso dominicain	1.0197	.98
Argentine			Équateur		
Peso argentin (libre)	.2549	3.92	Sucre (officiel)	.0408	24.51
Australie			(libre)	.0511	19.49
Dollar australien	1.365	.87	Espagne et dépendances		
Autriche			Peseta	.0146	68.21
Schilling	.0351	25.31	États-Unis		
Bahamas			Dollar	1.019	.98
Dollar	1.0197	.97	Fidji		
Belgique et Luxembourg			Livre	1.1771	.84
Franc belge	.02055	48.66	Finlande		
Bermudes			Mark finlandais	.2428	4.11
Dollar	1.027	.97	France, Monaco, etc.²		
Birmanie			Franc	.1846	5.41
Kyat	.2141	4.65	Ghana		
Bolivie			Nouveau Cédi	.999	1.01
Peso bolivien	.08565	11.67	Grande-Bretagne		
Brésil			Livre sterling	2.435	.41
Cruzeiro (officiel et libre)	.2183	4.58	Grèce		
Ceylan			Drachme	.0339	29.42
Roupie cinghalaise	.1713	5.83	Guatemala		
Chili			Quetzal	1.0197	.98
Escudo chilien			Guyane		
(taux bancaire)	.0863	11.59	Dollar	.5367	1.86
(libre)	.0711	14.06	Haïti		
Chine, Rép. pop. de			Gourde	.2039	4.90
Nouveau dollar de			Honduras		
T'ai-wan (officiel)	.027	37.04	Lempira	.51	1.96
Colombie			Honduras britannique		
Peso (fixe)	.054	18.50	Dollar	.5364	1.86
			Hong Kong		
			Dollar de Hong Kong	.1682	5.94

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 21 octobre	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 21 octobre	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	98.52	Florin	.2835	3.52
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1354	7.36	Sol (libre)	.0235	42.55
Indonésie⁴			Philippines⁵		
Rupiah			Peso (libre)	.158	6.29
Iran			Pologne		
Rial	.0142	70.42	Zloty (taux de base fixe)	.2700	3.71
Iraq			Portugal et colonies⁶		
Dinar irakien	2.855	.35	Escudo	.0355	28.19
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.435	.41	Livre (officiel)	2.35	.42
Islande			Républiques franco-africaines⁷		
Couronne islandaise (officiel)	.0116	86.28	Franc	.0037	270.85
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.2913	3.43	Colón	.4079	2.45
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0016	625.00	Leone	1.508	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.217	.82	Dollar	.3507	2.85
Japon			Suède		
Yen	.0028	357.14	Couronne suédoise	.1969	5.07
Kenya			Suisse		
Shilling	.1526	6.55	Franc suisse	.2352	4.25
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.316	3.16	Livre syrienne (libre)	.2819	3.55
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.333	3.00	Couronne tchécoslovaque	.1416	7.06
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2048	4.88	Baht (libre)	.0495	20.22
Mexique			Trinité-et-Tobago⁸		
Peso mexicain	.0816	12.25	Dollar	.5098	1.96
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1457	6.86	Dinar tunisien	1.942	.51
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	3.017	.33	Lira turque	.0679	14.71
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1428	7.00	Peso uruguayen (libre)	.0041	245.15
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.139	.88	Bolivar (officiel et libre)	.2272	4.40
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.214	4.67	Dinar (officiel)	.0815	12.25
Panama					
Balboa	1.0197	.98			

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 lutte contre les incendies forestiers en Australie

WILLIAM E. MAGEE
Secrétaire commercial adjoint à
Canberra

Monsieur l'industriel canadien, est-ce que vous mettez au point un nouveau produit? Si votre réponse est affirmative, vous lirez cet article avec intérêt pour apprendre comment un nouveau système de largage d'eau perfectionné au Canada en est venu à être mis à l'épreuve en Australie, en février 1970. Trois facteurs ont permis de mener à bonne fin les essais australiens. Il y a d'abord eu la collaboration entre le gouvernement et l'industrie du Canada à la réalisation d'un système unique. Il y a eu ensuite la venue au Canada d'une mission d'agents des services de protection contre le feu de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, mission parrainée par le gouvernement du Canada. Il importe de mentionner enfin la diligence du représentant local des sociétés canadiennes.

Le système de largage d'eau s'appelle *Membrane Tank System* (MTS). Il a été mis au point par *Field Aviation Limited*, de Toronto, avec le concours financier du ministère de l'Industrie et du Commerce en vertu du Programme PAIT. Il est constitué de deux réservoirs de 225 gallons longs et étroits, chacun muni d'un fond en membrane de vinyle. Pour chaque chargement, la membrane est déroulée d'une bobine au bout du réservoir. La pression de l'eau ou du mélange chimique ignifuge colle la membrane aux parois du réservoir. Le principal avantage du système réside dans le groupe de guillotines à vitesse variable qui coupent la membrane au gré du pilote pour déverser une charge d'eau capable de pénétrer les forêts les plus touffues ou d'établir une ligne de feu mesurant jusqu'à 600 pieds de longeur.

Le MTS utilisé dans les essais australiens était attaché à l'infrastructure d'un DHC-6 Twin Otter fabriqué par De Havilland of Canada, qui est renommé pour sa capacité STOL (ascension verticale) et sa polyvalence. L'installation se fait dans quelques heures,



ce qui libère l'avion pour d'autres affectations lorsqu'il n'y a pas d'incendies. L'avion sur lequel on monte le MTS dispose d'un système aérien anti-incendies dont la polyvalence et la capacité sont uniques au monde.

Cependant, les Australiens doutaient des méthodes aériennes malgré les démarches des compagnies canadiennes et de leurs représentants locaux. La plupart des Australiens estimaient que les incendies qui sévissent dans les forêts d'eucalyptus différaient des feux nord-américains et que les sources d'eau à l'intérieur du pays ne suffisaient pas à rendre efficaces les largages d'eau. Aux promoteurs de systèmes canadiens de largage d'eau, il était devenu évident qu'une série de démonstrations en Australie était le seul moyen de triompher de l'opinion courante.

On a fait le premier pas lorsque le ministère de l'Industrie et du Commerce a accepté les recommandations concernant une mission australienne au Canada sous son égide. Cette mission, venue en août de l'an dernier, était composée d'agents des services des incendies forestiers—deux de Nouvelle-Zélande et trois d'Australie.

Ces agents ont pu voir les méthodes en usage depuis la Colombie-Britannique jusqu'au Québec. Ils ont observé

maintes techniques impressionnantes, mais c'est le *Membrane Tank System* qui les a frappés le plus. Le système en était aux derniers stades de l'homologation et les membres de la mission ont pu voir le MTS en train de déverser son eau.

Les membres de la mission sont rentrés de leur tournée au Canada avec la conviction que le largage d'eau avait un rôle à jouer même dans l'extinction des feux australiens et que le MTS était tout indiqué pour cette tâche. C'est surtout par suite de cette conviction qu'ils ont collaboré étroitement avec la société australienne qui, heureusement, représente les deux compagnies canadiennes afin d'amener en Australie le MTS et le Twin Otter pour les essais d'évaluation.

Au début de février, l'avion et le système sont arrivés en Australie pour subir la première épreuve organisée par la Commission des forêts du Victoria, dont le directeur avait participé à la mission au Canada.

Du Victoria, le Twin Otter et le MTS sont passés au Territoire de la capitale australienne, où les essais d'évaluation ont été organisés et financés par l'Institut de recherches forestières du ministère du Développement national. Soit dit en passant, le directeur de l'Institut



On voit ci-dessus l'avion muni d'un réservoir à membrane installé sur le dessous de l'appareil. À côté, le pilote manipule les couteaux qui servent à percer le réservoir et à vaporiser son contenu, à l'aide d'un dispositif réglable. Les hauts fonctionnaires australiens sont convaincus que ce dispositif de conception canadienne pourrait aider à combattre les feux d'eucalyptus.

de recherches forestières avait également parcouru le Canada avec la mission.

Dans le Territoire, on a d'abord évalué le système en déversant un mélange d'eau et de substance ignifuge dans une forêt d'eucalyptus. Des récipients en papier posés sur une grille recueillaient le mélange. Le premier déversement à forte pénétration a abattu des arbres ayant un diamètre de six pouces. On ne pouvait plus douter de la capacité du système de réservoirs à membranes de propulser jusqu'au sol de fortes quantités de mélange ignifugé.

Les principales questions étaient alors la distance maximale que pouvait franchir le mélange ignifuge tout en conservant son efficacité et les conditions influant sur le déversement efficace de l'eau.

Après cinq jours d'évaluation dans la forêt d'eucalyptus, on a poursuivi les essais dans une pinède et une éclaircie pour simuler l'extinction d'un feu d'herbe. Enfin, l'avion est revenu au Victoria pour des essais supplémentaires. Durant les tests, le MTS est demeuré formidable. Il s'est attiré beaucoup de publicité, les observateurs étant venus des quatre coins du pays.

Traçant au moyen d'un ordinateur le diffusigramme de l'eau et du mélange ignifuge, l'Institut de recherches forestières a obtenu des résultats préliminaires indiquant que le système pouvait lutter effectivement contre les feux de broussaille et d'herbe en Australie. La preuve scientifique et les commentaires très favorables ont réduit sensiblement le scepticisme qui régnait à l'endroit des méthodes aériennes.

L'évaluation australienne a démontré que le plus grand avantage du système est son aptitude à larguer l'eau en configurations qu'on peut changer pour répondre aux diverses conditions. Le MTS peut s'acquitter efficacement de la tâche, mais étant donné sa souplesse et sa polyvalence, il est relativement coûteux. Les autorités voient le besoin d'un système semblable qu'on pourrait utiliser à bord des petits avions agricoles, qui foisonnent en Australie et qui ne sont guère utilisés pendant la saison des feux de forêt. La réalisation d'un système de réservoirs à membranes aux dimensions réduites ou l'accroissement numérique des avions Twin Otter, deux probabilités, laissent entrevoir des possibilités raisonnables de vente en Australie pour ce système canadien unique en son genre.

Les pouvoirs publics australiens dont relèvent les incendies de forêt sont intéressés par d'autres équipements canadiens: le dépisteuse cartographique qui localise les incendies au moyen d'un dispositif infra-rouge, un système automatique de signalisation à distance du feu et de la température et les équipements d'hélicoptère. Pour vendre ces matériels, il faut convaincre le client éventuel au moyen d'une évaluation locale ou de la présentation de preuves concrètes que ces nouveaux systèmes fonctionneront dans les conditions qui règnent en Australie.

Les Australiens ont toujours fait face au grand danger des feux de broussaille et d'herbe sur leurs terres sèches, mais ce n'est que dernièrement qu'ils ont eu recours à des méthodes plus raffinées pour circonscrire ces incendies. Il y a bel et bien des possibilités pour la vente du matériel anti-incendie et si vous avez du matériel intéressant qui d'après vous peut servir aux Australiens, veuillez faire parvenir des imprimés descriptifs à la Division Commerciale, Bureau du Haut Commissaire du Canada, Commonwealth Avenue, Yarralumla 2600, A.C.T. Nous serons heureux d'en discuter avec les autorités du service de protection contre le feu en Australie.



Les Japonais connaissent mieux le Canada depuis qu'ils ont vu l'autobus aux couleurs flamboyantes que l'on voit ici stationné au pavillon canadien à Osaka 70. Des films de Canadiens et de scènes canadiennes ont été tournés par des caméras dissimulées dans l'autobus au cours de sa tournée à travers le Canada. L'autobus a visité 80 villes japonaises, ce qui a aidé à porter à 25 millions le nombre de visiteurs à notre pavillon. On voit un lutteur japonais soulevant dans ses bras l'hôtesse Gloria Amizsa, de Montréal, sous le regard attendri de John McQuinnie, un hôte au pavillon canadien. On voit à travers le pare-brise des cadeaux présentés par des dignitaires japonais à l'équipage de l'autobus.

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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ