

# commerce extérieur

Le Canada et les Antilles -  
Les débouchés y abondent

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada

Décembre/1970



## Dans ce numéro

Il ne faudrait pas croire que l'unique attrait des Antilles et de leurs célèbres plages consiste à faire oublier aux Occidentaux les rigueurs de l'hiver. Non pas que le tourisme ne soit pas un des meilleurs atouts de l'économie de ces vastes îles au climat tempéré. L'industrie touristique, par exemple, constitue 98 p. 100 du revenu de l'île d'Antigua. Cette même industrie a grandement aidé, indirectement peut-être, mais de façon fort appréciable, aux exportateurs canadiens. Il leur a été donné de construire et de meubler des hôtels, d'aménager et d'équiper des aéroports et aéroports pour accommoder les autobus géants qui s'affairent au transport de milliers de touristes. Les exportateurs ont été également à même de fournir des vivres et d'autres articles que les visiteurs réclament. Les hommes d'affaires ont pu investir dans des entreprises à participation. Ce numéro contient plusieurs articles qui fournissent une foule de renseignements sur tous ces sujets.

Mais le tourisme n'est pas le seul souci des autorités gouvernementales. Depuis

quelques années surtout, on met l'accent sur l'enseignement. Ceux qui ont visité ces îles et qui ont vu les jeunes Antillais, revêtus de leurs attrayants costumes scolaires, comprennent l'importance grandissante que l'on accorde à l'enseignement à tous les niveaux. Une bonne part des 24 millions de dollars que le Canada a fourni aux Antilles au cours de l'exercice 1969-1970, en vertu de son programme d'aide extérieure, a été consacré à la construction et à l'aménagement d'écoles, dont plusieurs étaient préfabriquées. Ces initiatives ont donné lieu à une demande accrue d'équipement et d'outillage scolaires qui servent à perfectionner les méthodes d'enseignement.

Le jeune Antillais qui a terminé ses études s'achemine vers le marché du travail. Voilà pourquoi de vastes projets d'expansion industrielle ont été mis sur pied. La Jamaïque, pour sa part, a lancé un nouveau Plan quinquennal et établi une banque jamaïcaine de développement. De son côté, Trinidad a lancé des projets

d'envergure. La Banque de développement des Antilles a vu le jour en décembre dernier et voit à coordonner les projets d'expansion et à tirer le meilleur parti possible des ressources disponibles.

Il ne faudrait pas croire non plus que ces îles ne sont pas au fait des nouvelles méthodes de commercialisation et d'analyse des marchés. La Jamaïque compte à elle seule une douzaine d'agences de publicité vouées à l'expansion du commerce tant intérieur qu'extérieur.

Nous avons donc voulu présenter dans ce numéro un tableau aussi fidèle que possible des problèmes et des occasions d'affaires que l'on trouve dans ce coin du monde.

Notre photo de page couverture fait voir un conducteur jamaïcain à bord d'un transport utilisé pour amener la bauxite des mines jusqu'aux hangars d'entreposage de la société *Alumina-Jamaica*.

# 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.

O. Mary Hill, rédactrice  
W. B. Lambton, rédacteur adjoint

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

**Vol. 121 N° 12**

**Décembre 1970**

## Articles

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| Le Canada et les Antilles: Les partenaires commerciaux traditionnels | 2  |
| Le marché de la Jamaïque demeure actif                               | 3  |
| Les média à l'œuvre                                                  | 8  |
| Le marché du tapis à la Jamaïque                                     | 10 |
| La Jamaïque recherche des instruments éducatifs                      | 11 |
| Les Bahamas—à quelques pas du Canada                                 | 14 |
| Les produits alimentaires dans les Îles Bahamas                      | 17 |
| Le Honduras britannique s'éveille aux produits canadiens             | 19 |
| Les Îles Caïmans sont prêtes à construire                            | 21 |
| Sables blancs et récifs de corail                                    | 22 |
| Trinidad et les Antilles orientales: La vedette à l'industrie        | 25 |
| Encouragement au tourisme                                            | 29 |
| Essor de l'enseignement dans les Antilles                            | 30 |

## Rubriques

|                                                |    |
|------------------------------------------------|----|
| Règlements tarifaires et commerciaux étrangers | 31 |
| On demande: Des manufacturiers                 | 32 |
| Tournées des délégués commerciaux              | 33 |
| Cours de change étranger                       | 34 |
| Le stand canadien une réussite commerciale     | 36 |

## 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  
Information Canada, Ottawa, Canada.

# Le Canada et les Antilles: Les partenaires commerciaux traditionnels



*Ces deux banques de la rue principale de Belize évoquent la présence canadienne dans les Antilles britanniques.*

C. R. GOUGH

Division des Antilles, Direction  
générale des relations régionales

Le Canada exporte vers les Antilles du Commonwealth depuis plus de 150 ans. Il est le troisième fournisseur de cette région et fournit 9 p. 100 du total de ses importations.

Les exportations canadiennes vers cette région ont dépassé légèrement 100 millions de dollars par an (en moyenne) au cours des dernières années. En 1969 elles ont atteint 113 millions de dollars et si l'on en juge d'après les six premiers mois de 1970, elles promettent de dépasser 160 millions cette année.

Les Antilles ont offert de tout temps un débouché à la farine, au poisson, à la viande, aux denrées alimentaires préparées, au bois d'œuvre et au papier journal du Canada. Bien que ces articles constituent encore une part

importante de nos échanges commerciaux, l'industrialisation de cette région a conduit, au cours des récentes années, à des ventes non négligeables de produits tels que les textiles, les fils électriques et les câbles isolés, le matériel de télécommunications, les matériaux de fabrication en aluminium et diverses sortes de biens d'équipement. En outre, ce marché importe une gamme étendue de produits finis du Canada.

Les expéditions des Antilles du Commonwealth vers le Canada se sont aussi accrues régulièrement au cours des dernières années. Elles sont passées de 81 millions de dollars en 1965 à 106 millions en 1969. Cependant, au cours des six premiers mois de 1970, les importations en provenance de ces îles ont baissé à 38 millions de dollars alors qu'elles étaient de 50 millions l'année dernière à la même époque. Cela est dû en grande partie à la diminution des envois de sucre et d'alumine de la Jamaïque ainsi que du

pétrole et des huiles de coupe, de pénétration et de lubrification de la Trinité.

Les exportations des Antilles du Commonwealth vers le Canada ont une base étroite; la bauxite et l'alumine, le sucre, le pétrole, les mélasses, le rhum et le jus de citron forment le gros de ces envois.

Outre les liens commerciaux traditionnels du Canada et des Antilles britanniques, on évalue l'investissement canadien de cette région à plus de 500 millions de dollars. Bien qu'ils s'intéressent surtout à l'aluminium de la Jamaïque et de la Guyane, les investisseurs canadiens participent également à des industries variées du secteur secondaire. Les banques commerciales du Canada et les compagnies d'assurance ont joué un rôle important dans le financement d'exportations de produits primaires et elles ont accordé à cette région des facilités de banque et d'assurance.

# Le marché de la Jamaïque demeure actif

A mesure que le pays poursuit sa politique d'industrialisation, il devrait y avoir une demande plus grande de matériel et d'équipement dans le secteur de la fabrication.

DONALD H. LEAVITT, Secrétaire commercial, Kingston

En 1969, l'économie de la Jamaïque est demeurée ferme même si certains secteurs ont fléchi par rapport à l'année précédente. La production d'alumine a augmenté rapidement par suite des investissements antérieurs dans ce domaine mais l'agriculture, la fabrication, la construction, l'installation et le tourisme n'ont pas maintenu l'élan de 1968.

Le mauvais temps, les problèmes de main-d'œuvre et de transport pour les produits agricoles d'exportation ont contribué à cette situation de même que l'augmentation plus faible des investissements intérieurs bruts et une certaine baisse du tourisme dans tout l'hémisphère occidental. (Cette dernière est imputable, croit-on, à la réduction des tarifs aériens transatlantiques qui ont amélioré la position concurrentielle de l'Europe dans le domaine touristique.) Parmi les autres facteurs qui ont contribué au déclin des secteurs susmentionnés, il y a les politiques économiques restrictives des États-Unis et le manque de nouveaux débouchés comme ceux qu'a révélés la formation en 1968 de CARIFTA, laquelle a contribué à la croissance de la Jamaïque cette année-là.

*Un entrepreneur canadien (chapeau blanc) aide des ouvriers jamaïcains à installer un revêtement en béton préfabriqué sur le mur d'un immeuble à bureaux en Jamaïque. Les entreprises canadiennes vendent couramment sur le marché jamaïcain de nombreux produits de construction.*



En dépit de tout cela, le Canada a pu augmenter ses ventes en Jamaïque et il semble que nous devrions y réussir encore cette année.

**Comptes nationaux**—Le revenu national (c'est-à-dire le revenu des ressources que possèdent des personnes qui résident habituellement en Jamaïque et qui provient surtout des salaires et traitements, du revenu des entreprises non constituées, des revenus de loyer, des projets de sociétés et de l'intérêt net) s'élevait en 1969 à \$721.5 millions de dollars jamaïquains. Cette somme représente une augmentation de 8.4 p. 100 par rapport au revenu de 665.4 millions atteint en 1968 qui était lui-même de 10 p. 100 plus élevé que celui de 1967. La hausse du revenu par habitant n'était que de 6.7 p. 100 en 1969 alors qu'elle était de 8.3 p. 100 en 1968, ce qui s'explique par le taux de croissance plus faible du revenu national. En 1969, le revenu par habitant atteignait 369.3 dollars jamaïquains alors qu'il était de 346 dollars en 1968. (1 dollar jamaïquin = 83 cents canadiens).

Le produit national brut (c'est-à-dire la valeur aux prix courants du marché de toutes les marchandises finies et de tous les services produits durant l'année civile au moyen des ressources que possédaient des personnes résidant habituellement en Jamaïque) s'élevait en 1969 à 886.5 millions de dollars jamaïquains. Cette somme représente une augmentation de 9.8 p. 100 par rapport à celle de 807.2 millions atteinte en 1968. Ce dernier chiffre accusait une hausse de 10.4 p. 100 à l'égard du P.N.B. de 1967. Le ralentissement de la croissance est attribuable surtout à une augmentation plus faible des investissements intérieurs bruts.

Le produit intérieur brut (c'est-à-dire la valeur de la production des biens et des services qui est imputable à des facteurs de production situés à l'intérieur du pays et mesurés selon le coût courant de ces facteurs) s'élevait en 1969 à 828.2 millions de dollars jamaïquains; c'était là une augmentation de 71.3 millions ou de 9.4 p. 100 par rapport à l'estimation révisée de 1968 (756.9 millions) qui représentait elle-même une augmentation de 10.4 p. 100 à l'égard de 1967.

**Agriculture**—En 1969, la production agricole, pour l'exportation comme

pour la consommation intérieure, a continué à décliner; la contribution de ce secteur au P.I.B. est passée de 77.5 millions de dollars jamaïquains en 1968 à 74.8 millions en 1969, soit une diminution de 3.5 p. 100. La diminution de la production pour consommation interne a été en partie contrebalancée par l'augmentation de la production de la viande et des produits laitiers.

La baisse des exportations des deux principales récoltes de la Jamaïque, le sucre et les bananes, résultait du mauvais temps et de problèmes d'organisation dans les industries en cause. L'exportation d'agrumes et de produits d'agrumes a donné des revenus supérieurs à ceux de l'année précédente, surtout à cause d'un glissement de la demande de fruits frais en faveur de produits transformés; on estime que le niveau de production est demeuré le même en 1969. Les exportations de piments et les recettes ont augmenté en 1969 bien que le gouvernement ait réduit beaucoup ses achats (qui sont un indice de production) par rapport à l'année précédente. La production et les exportations de cacao et de gingembre ont été moindres que celles de 1968 mais une hausse des prix a entraîné des bénéfices beaucoup plus élevés pour les récoltes de 1969.

La production des récoltes destinées au marché intérieur a encore diminué en 1969 malgré une augmentation de la production des fruits. La production de la viande, du lait et des œufs s'est également accrue.

**Exploitation minière**—La Jamaïque est le plus important producteur de bauxite du monde et l'un des principaux exportateurs d'alumine. En 1969, la production de bauxite et d'alumine a augmenté de près de 25 p. 100 par rapport à celle de 1968. Cette hausse est due au fait qu'*Alumina Partners of Jamaica* a ouvert une nouvelle usine de traitement de l'alumine et qu'*Alcan Jamaica Ltd.* a augmenté la capacité de son usine en 1968. L'avancement des travaux de construction de nouvelles usines de traitement de l'alumine entrepris par *Revere Jamaica Alumina Ltd.* et *Alcoa International Limited* a constitué un facteur aussi important que l'augmentation de la production. En 1973, la Jamaïque espère tripler son niveau de production d'alumine de 1968.

Au cours de l'année, la production de bauxite était de 10,333,000 tonnes fortes, soit une augmentation de 23.1 p. 100 par rapport à la production de 1968 qui s'élevait à 8,391,000. Les exportations de bauxite à l'état brut vers les États-Unis se sont élevées en 1969 à 7,905,000 tonnes fortes, soit une augmentation de 27.3 p. 100 en une année. En outre, 2,731,000 tonnes de bauxite ont été transformées en alumine.

En 1969, la production d'alumine s'élevait à 1,138,000 tonnes fortes, soit une augmentation de 25.1 p. 100 par rapport à 1968 et les exportations sont passées de 867,000 tonnes en 1968 à 1,177,000 en 1969, ce qui représente une augmentation de 35.8 p. 100.

Les gains provenant des exportations de bauxite et d'alumine ont augmenté de 33.5 p. 100 par rapport à 1968 pour s'élever à 118,645,000 dollars jamaïquains. Il y eut une augmentation de 27.3 p. 100 des gains provenant de la bauxite et de 38.2 p. 100 des exportations d'alumine.

**Fabrication**—Le gouvernement a remporté un succès appréciable avec son programme d'industrialisation. En 1969, il a approuvé les projets de 33 entreprises en vertu des lois d'encouragement. Quinze usines dont quatorze étaient de nouvelles entreprises sont entrées en production; de plus, à la fin de 1969 il y avait 185 sociétés exploitées sous l'égide de la même législation.

Le gouvernement a également resserré peu à peu son contrôle sur les importations afin d'encourager l'établissement d'industries manufacturières et de stimuler la production agricole. Au total, environ 170 articles sont maintenant soumis, à des degrés divers, à une réglementation sur les importations; mentionnons les réfrigérateurs, les appareillages de commutation électrique, les pneus automobiles, les bijoux en toc, les cosmétiques, les meubles de bois, les produits en matière plastique, les bas, les confitures et les gelées, les soupes, les légumes frais et surgelés, les jus de fruits, les confiseries, les biscuits, les produits du porc et le sel raffiné. Dans certains cas, on a fixé des contingents qui représentent de 30 à 100 p. 100 du niveau antérieur des importations. Pour d'autres articles, il y a une interdiction quasi totale. Le but a été cha-

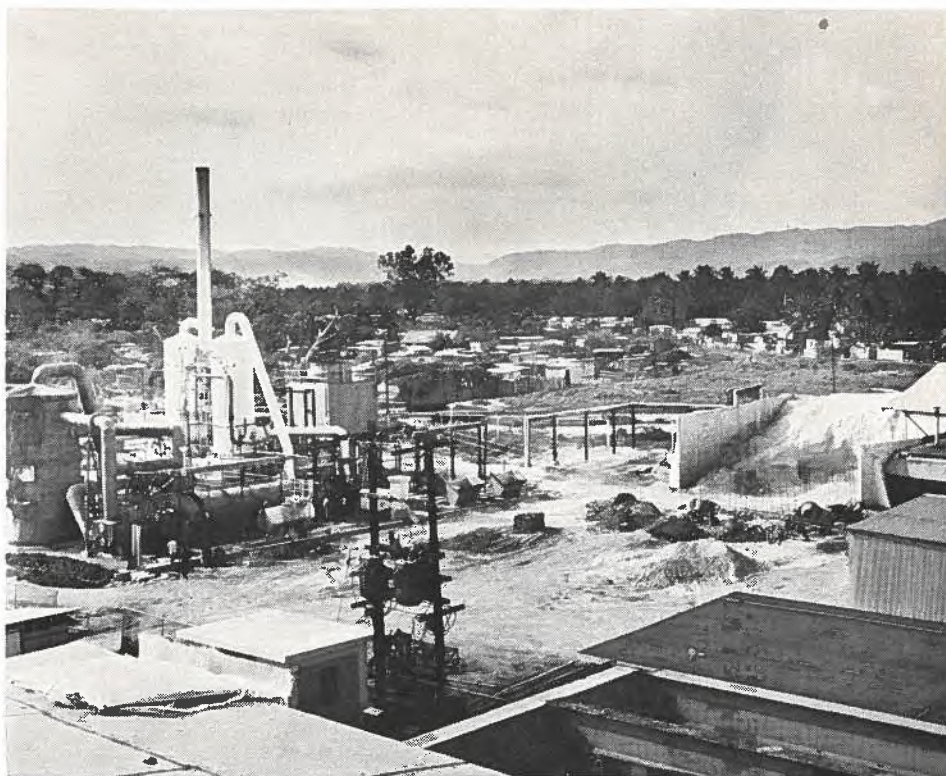
*La nouvelle usine de l'Industrial Chemical Company de Jamaïque produit 100 tonnes par jour d'acide sulfurique. De telles entreprises aideront dans l'avenir le pays à résoudre ses problèmes de balance de paiements en diminuant les importations. L'acide sulfurique est utilisé surtout dans les engrais.*

que fois de protéger le fabricant local déjà en affaires ou sur le point de lancer une affaire. Cette réglementation sur les importations a déjà nui au commerce entre le Canada et la Jamaïque et on peut s'attendre à ce que d'autres exportateurs voient leurs débouchés se fermer dans l'avenir.

En 1969, la contribution du secteur de fabrication et de transformation au produit intérieur brut était de 121.1 millions de dollars jamaïquains ou de 14.6 p. 100 du P.I.B. global. Cette somme a suffi à permettre au secteur de maintenir sa position de principal élément du P.I.B. mais sa croissance (5.1 p. 100 en 1969) représentait moins de la moitié de celle de 1968 qui était de 11.6 p. 100. Ce ralentissement est attribuable en partie à la baisse de la production du sucre, du bois et des produits du bois ainsi que du cuir et des produits du cuir.

**Exportations**—En 1969, les gains réalisés sur les exportations de produits nationaux (marchandises) s'élevaient à 707.8 millions de dollars jamaïquains; il s'agissait d'une augmentation de 28.4 millions ou de 15.8 p. 100 par rapport à 1968 et de la plus forte hausse en pourcentage au cours des années 60. Ce rendement record résultait surtout de l'augmentation des ventes d'alumine et de bauxite.

La hausse des gains provenant des exportations des produits d'agrumes et de cacao, des piments, des breuvages, des produits du tabac, du gypse, des produits pétroliers, chimiques, papetiers et métalliques, des appareils et des accessoires électriques ainsi que des vêtements, ont également contribué à l'accroissement global de la valeur des exportations.



Des facteurs écologiques et, dans certains cas, des problèmes de main-d'œuvre et de transport ont nui à la production de certains produits agricoles importants, notamment le sucre et les bananes.

**Importations**—Grâce à l'expansion soutenue de l'économie et à l'augmentation de la demande, les importations globales de la Jamaïque sont passées de 320.4 millions de dollars jamaïquains en 1968 à 369.4 millions en 1969.

La somme des importations de biens d'équipement est passée de 116.2 millions de dollars jamaïquains en 1968 et de 84.2 millions en 1967 à 136.2 millions en 1969. Depuis 1966, il y a eu de fortes dépenses d'équipement dans les industries de bauxite et d'alumine, dans les services publics comme l'électricité et le téléphone, dans la mise en valeur des terres, la construction de routes et d'immeubles ainsi que dans l'industrie du transport aérien, ferroviaire et routier.

Les importations de biens de consommation s'élevaient en 1969 à 132.6 millions de dollars jamaïquains, soit une augmentation de 15.9 p. 100 par rapport à celles de 1968 qui s'établissaient à 114.4 millions. En pourcentage,

elles sont toutefois demeurées constantes par rapport aux importations totales, s'établissant juste au-dessous de 36 p. 100.

La valeur des importations d'aliments (à l'exclusion des provendes, du blé et du maïs non moulus, des œufs à couvrir) était la même qu'en 1968 et s'élevait à 47.2 millions de dollars jamaïquains. Au cours des années, l'industrie de transformation des aliments des pays a pris de l'expansion et aujourd'hui on importe des matières premières plutôt que des produits finis ou semi-finis.

Les importations de biens durables ont augmenté de façon importante en 1969; elles sont passées de 39 millions de dollars jamaïquains en 1968 à 51.4 millions, soit une augmentation de 31.8 p. 100. Cette hausse était due surtout à des achats de véhicules automobiles au montant de 14 millions de dollars par rapport à 8.9 millions seulement en 1968. En outre, les importations d'une grande variété de produits ont augmenté; parmi ceux-ci mentionnons les produits du caoutchouc, la verrerie et la poterie, les meubles et les accessoires, les articles de voyage, les radios et les réfrigérateurs, les outils manuels et électro-

mécaniques, les jouets et les jeux ainsi que les imprimés.

La valeur des importations de biens de consommation non durables (à l'exclusion des aliments) atteignait 34.2 millions de dollars jamaïcains en 1969 alors qu'elle s'élevait à 28.4 millions en 1968 et à 22.8 millions en 1967. La hausse de 1969 s'explique surtout par des achats plus importants de textiles, de chaussures, de produits médicaux et pharmaceutiques ainsi que de boissons.

En 1969, les importations de matières brutes atteignaient 99.6 millions de dollars jamaïcains alors qu'elles étaient de 89.2 millions en 1968 et de 71 millions en 1967. Une grande variété de matières premières ont contribué à cette augmentation, notamment dans le domaine des aliments, des combustibles, des matériaux synthétiques en plastique, des insecticides et de divers produits chimiques, du papier et de ses dérivés, des huiles de goudron et d'autres produits chimiques bruts, des engrais bruts et des minéraux bruts (notamment le mica et le sel gemme) ainsi que des filés et des tissus textiles. Les augmentations variaient entre 626,000 dollars jamaïcains pour les filés et les produits du textile et 2,926,000 dollars pour les aliments. D'autres importations accusaient également une forte augmentation, soit les fèves soya et les arachides, les câbles et les fils isolés, le cuir, les matériaux à base de caoutchouc et les engrais (de fabrication).

L'accroissement de la production locale s'accompagne d'une baisse correspondante des importations de provendes ainsi que de bouteilles et de flocons de verre. A mesure que l'acti-

tivité manufacturière du pays prendra de l'expansion et se diversifiera, on peut s'attendre à ce qu'une part de plus en plus grande des importations soit constituée de matières premières.

**Orientation du commerce**—Le total des échanges commerciaux (importations et exportations nationales ainsi que réexportations) s'élevait en 1969 à 582.8 millions de dollars jamaïcains, ce qui représente une augmentation de 15.8 p. 100 par rapport aux 503.4 millions de 1968. La zone du dollar a bénéficié de la plus grande part de ce commerce, soit 334.4 millions de dollars jamaïcains ou 57.4 p. 100 en 1969 par rapport à 274.6 millions (54.5 p. 100) en 1968. Il y a eu une diminution du pourcentage total du commerce avec la zone sterling, le Marché commun européen et les autres pays.

En 1969, le commerce a augmenté de façon substantielle au sein de CARIFTA qui en était à sa première année complète d'activité. Le commerce total avec les pays de CARIFTA s'est élevé à 12.4 millions de dollars jamaïcains, les exportations nationales passant de 4.8 millions en 1968 à 7.2 millions et les importations, de 3.1 millions à 4.9 millions. Les réexportations se sont chiffrées par 260,000 dollars jamaïcains en 1969 par rapport à 308,000 en 1968. La variété des produits vendus sur ce marché a également augmenté.

En 1969, la Trinité et la Guyane ont fourni ensemble 97.4 p. 100 des importations en provenance des pays appartenant à CARIFTA alors qu'elles en fournissaient 98.6 p. 100 en 1968.

La Trinité, la Guyane et la Barbade absorbaient 79.6 p. 100 des ventes de la Jamaïque à CARIFTA en 1969 alors qu'elles en absorbaient 78.1 en 1968.

**Balance des paiements**—Une analyse préliminaire de la balance des paiements pour 1969 révèle un déficit global de 11.5 millions de dollars jamaïcains alors qu'il y avait, en 1968, un excédent de 28.2 millions. Le déficit du compte courant a augmenté de 1.6 million de dollars jamaïcains pour atteindre 90.2 millions; cela est imputable surtout aux hausses du déficit des échanges commerciaux et au versement de revenus d'investissements à des ressortissants étrangers. Il y a eu une amélioration remarquable des comptes des transactions invisibles notamment au poste des assurances et à celui du transport par fret ainsi que de tout autre transport. Le tourisme, bien qu'il ait augmenté par rapport à 1968, a enregistré néanmoins des recettes inférieures aux prévisions. Les virements (c'est-à-dire les remises sous forme de cadeaux personnels et institutionnels ainsi que les fonds provenant de caisses communes et de paris mutuels) accusaient une nette amélioration par rapport à 1968.



*Cargos et navires commerciaux dans le port de Kingston en Jamaïque. L'industrialisation progresse mais beaucoup d'équipement et de matériel destinés au secteur de fabrication doivent être importés; la Jamaïque devrait donc offrir des débouchés intéressants.*

**Commerce canado-jamaïquain**—Le commerce total avec le Canada s'est chiffré, en 1969, par 70.8 millions de dollars jamaïquains (selon les statistiques de la Jamaïque), dont 35.9 millions pour les exportations et 34.9 millions pour les importations. C'était la première fois depuis 1965 que la balance des échanges visibles avec le Canada accusait un excédent.

L'accroissement marqué de 38.5 p. 100 des exportations vers le Canada en 1969 a résulté surtout de la hausse des ventes d'alumine qui se sont élevées à environ 523,400 tonnes, évaluées en 1968 à 21,316,000 dollars jamaïquains. En réponse à une forte demande d'alumine et de produits d'alumine, les fonderies de l'*Aluminum Company of Canada Ltd.* ont fonctionné à pleine capacité toute l'année pour produire le métal primaire. Leur production s'est élevée à près de 968,700 tonnes, soit 100,000 tonnes de plus qu'en 1968, ce qui a nécessité des augmentations importantes des achats d'alumine. Les gains réalisés sur les exportations de breuvages, de fruits et légumes et les réexportations de matériel de transport ont également contribué à la forte croissance des gains d'exportation. D'autre part, il y eut une baisse importante des ventes de sucre au Canada; elles étaient de 1.04 million de dollars jamaïquains en 1969 contre 3.3 millions en 1968.

Les importations provenant du Canada accusaient une augmentation de 4.4 millions de dollars jamaïquains ou de 14.3 p. 100 par rapport à 1968. Parmi les principaux produits d'importation qui ont contribué à cette hausse, mentionnons l'outillage, les appareils et les accessoires électriques, le matériel de transport, les métaux de base, les poissons et les préparations de poisson, le papier et les produits du papier, le bois et le liège ouvrés. Les importations de farine ont décliné à mesure que la production locale de farine panifiable s'est accrue pour répondre à la demande.

**Perspectives de vente**—L'activité économique devrait se maintenir fermement au même niveau tout au cours de l'année et la demande d'importations demeurera par conséquent à un haut niveau. Les exportateurs du Canada bénéficient d'une marge de préférence de 5 à 10 p. 100 sur la plupart des articles qu'ils apportent

sur le marché Jamaïquain. Les services d'expédition suffisent aux besoins et le Canada jouit de la sympathie générale. Parallèlement, toutefois, le rythme de la fabrication locale se maintiendra et l'éventail des produits fabriqués en Jamaïque s'élargira, ce qui aura pour effet d'exclure les importations.

Parmi les marchandises qui devraient se vendre en quantités grandissantes il y a les produits alimentaires semi-transformés, les jus concentrés, les extraits servant de base aux soupes, etc. destinés à l'industrie locale de transformation des aliments; les accessoires d'électricité et de plomberie, l'équipement pour les institutions et les hôtels, les produits chimiques, les fournitures médicales et, surtout, le matériel et l'équipement dont a besoin le secteur de fabrication en plein essor de la Jamaïque. Dans cette dernière

catégorie voici quelles sont les industries qui se développent le plus rapidement: la fabrication du meuble, la transformation des aliments, la fabrication des matières plastiques, de l'habillement, des emballages, des cosmétiques, des chaussures ainsi que la fabrication de produits métalliques.

Si votre industrie est capable de fournir des matières premières, de l'équipement, des sous-ensembles, et des composants à l'une ou l'autre de ces industries, il pourrait très bien y avoir un débouché pour vous en Jamaïque puisque ce pays doit importer la plus grande partie du matériel et de l'équipement nécessaires à ces industries manufacturières. Si les entreprises canadiennes peuvent prouver qu'elles sont capables d'approvisionner les usines locales, il pourrait en résulter pour elles d'importantes et de nombreuses transactions.



*Bien que l'industrialisation s'y développe rapidement, les Antilles comptent encore beaucoup sur le tourisme, encouragé par des hôtels attrayants comme celui-ci situé à Ochos Rios en Jamaïque, un populaire centre de villégiature.*

# Les médias à l'oeuvre

A mesure que la Jamaïque devient une région commerciale plus évoluée, les techniques modernes de commercialisation y deviennent plus courantes.

KEN PRICE

Agent commercial, Kingston

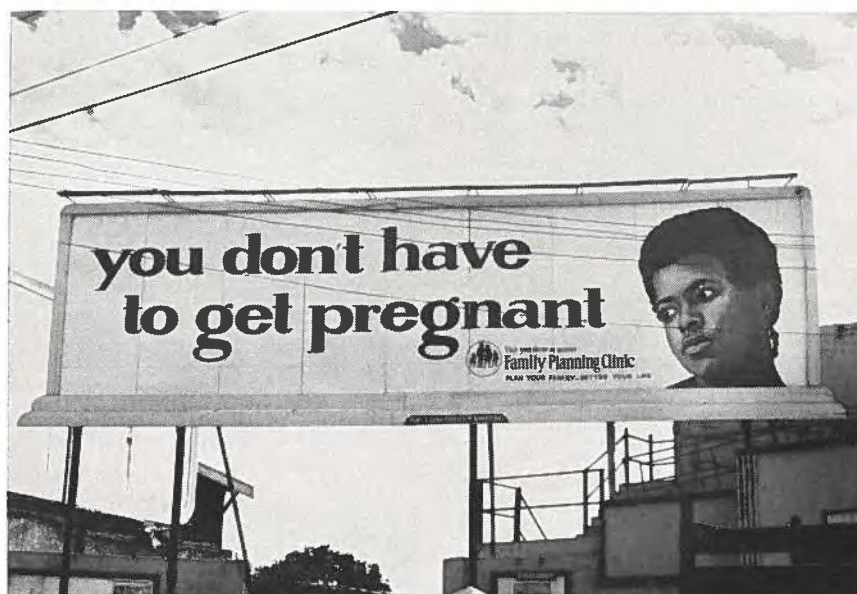
Depuis 10 ans, le système de distribution de la Jamaïque a connu une évolution radicale. On peut attribuer en partie ce changement au rythme rapide de l'industrialisation résultant du programme gouvernemental de remplacement des importations; l'application générale de restrictions sur les importations et le contrôle des prix ont également favorisé cette évolution.

Il y a dix ans, une poignée d'importateurs locaux approvisionnaient la Jamaïque moyennant une commission grâce à un vaste réseau de grossistes. Ils avaient tendance à considérer la Grande-Bretagne comme leur principal et traditionnel fournisseur. Des liens commerciaux avaient été établis avec l'Amérique du Nord, notamment avec le Canada et on manifestait un intérêt croissant pour les marchandises offertes par les États-Unis.

La plupart du temps, l'importateur se contentait de distribuer ses produits au moyen des réseaux de grossistes existants et le seul critère de son rendement était le chiffre de vente de l'année en cours par rapport à celui de l'année précédente. Il n'accordait guère d'attention au service après-vente, à la rotation des stocks ou à la promotion à moins que les fabricants n'insistent, ce qui n'était pas très fréquent.

On ne mettait l'accent que sur la vente individuelle et l'évaluation du potentiel se faisait par instinct.

Il y a dix ans, les seuls médias offerts à l'annonceur éventuel étaient un journal quotidien, un poste de radio qui offrait également des services de radio-distribution et une chaîne de cinémas disséminés dans l'île. Le rayonnement était insuffisant et inégal; on ne savait rien sur la diffusion, la clientèle, les habitudes d'écoute ou



*Les idées publicitaires nord-américaines ne sont pas toujours très efficaces en Jamaïque; en outre, on y fait un plus grand usage des panneaux-réclame qu'en Amérique du Nord. Ce sont les annonces radiophoniques qui ont le plus vaste rayonnement mais il convient d'utiliser également les journaux et les revues.*

la fréquentation des cinémas de la population; ni les propriétaires de média, ni les annonceurs ne s'inquiétaient particulièrement de cette situation, à l'exception toutefois des entreprises internationales qui songeaient de plus en plus à la Jamaïque comme base manufacturière possible.

Quelques agences de publicité étaient nées mais, règle générale, leur personnel manquait d'expérience et n'offrait que peu de services. Toutefois, la multiplication des sociétés internationales, qui amenaient avec elles leur propre directeur publicitaire, a entraîné l'établissement de filiales d'importantes agences de renommée internationale. Il s'ensuivit un relèvement immédiat et presque général des normes.

En 1962, la Jamaïque ayant accédé à l'indépendance, la politique de remplacement des importations du gouvernement a fait de grands progrès et, parallèlement, les généreux encou-

ragements offerts aux fabricants d'outremer disposés à établir des usines en Jamaïque ont commencé à donner des résultats. Pour la première fois, les marchands et les entrepreneurs locaux étaient en contact avec les idées des meilleurs hommes d'affaires européens et nord-américains, notamment dans les domaines de la commercialisation et de la planification financière; graduellement, ils ont cherché à appliquer à leurs propres affaires les méthodes et techniques apprises.

Un changement profond se produisait en même temps dans le domaine du détail. Le grossiste, intermédiaire traditionnel dans le commerce jamaïquin, s'inquiétait de la réduction des marges de profit, de la hausse des coûts de distribution et de la tendance du fabricant ou de l'importateur à vendre directement aux détaillants. Il se rendait également compte du potentiel qu'offraient les entreprises du genre supermarché; il en est donc venu à abandonner son

rôle traditionnel pour aborder en grand la vente au détail avec les économies d'échelle que ce commerce lui assurerait.

On ne peut trop exagérer l'influence qu'a eue la pensée commerciale nord-américaine sur le secteur de fabrication et de commerce, ni les répercussions de ces attitudes nouvelles sur l'infrastructure en général. L'éducation, par exemple, a reçu un élan nouveau lorsqu'on s'est rendu compte que la pénurie de personnel de bureau, de techniciens et de cadres qualifiés nuisait gravement aux affaires. Les organismes professionnels ont évolué et tous ont des priorités dans le domaine de l'enseignement de la gestion. Parmi eux, mentionnons l'Association des annonceurs de Jamaïque, l'Institut de gestion de la Jamaïque, l'Association des agences de publicité de Jamaïque, la Société de gestion, les Cadres de vente et de commercialisation (section jamaïque).

Dans la Jamaïque des années 70, on trouve les outils de gestion moderne de commercialisation et on acquiert les connaissances nécessaires. Nombre de grandes entreprises utilisent le matériel de traitement électronique des données bien que leur application soit encore restreinte. Plusieurs sociétés de recherches ont maintenant des bureaux en Jamaïque et les cadres itinérants de certaines entreprises américaines résident dans l'île. En 1960, un deuxième poste de radio est entré en ondes et en 1963 on a inauguré la télévision commerciale. Des enquêtes sur la lecture des journaux, les habitudes d'écoute et de vue ont été menées et on prévoit bientôt une enquête du type Neilson sur les magasins de tout le pays.

Les dépenses globales de publicité sont passées d'environ 2.4 millions de dollars en 1960 à 10.8 millions cette année; bien que l'augmentation puisse être attribuée directement en partie à la hausse des taux, elle reflète pour une grande part une prise de conscience de plus en plus forte quant à l'efficacité de la publicité. La promotion a également pris un essor spectaculaire bien que l'on ne possède aucun chiffre à ce sujet. Les concours, les coupons, les offres de prime, les rabais sur le prix d'achat, les aubaines, les grands spectacles offerts au public sont tous considérés

comme des instruments essentiels de la commercialisation.

Il y a actuellement, en Jamaïque, environ 13 agences de publicité desservant 300 clients. Plusieurs sont des filiales d'agences internationales, notamment *McCann-Erikson*, *Kenyon et Eckhardt*, *Norman, Craig et Kummel* ainsi que *Lonsdale-Hands*. Elles offrent comme services la publicité, la commercialisation, les relations publiques, les études de marché, la promotion des ventes et les techniques commerciales. Parmi les média disponibles, mentionnons la presse, les revues, la radio et la télévision commerciales, le cinéma et les affiches.

Les exportateurs canadiens qui songent à donner un certain appui publicitaire à leurs produits sur le marché jamaïcain feraient bien de demander conseil à une agence de publicité locale. Le plus important moyen publicitaire du point de vue de la pénétration et du rayonnement est encore la radio et l'utilisation de ce média est absolument nécessaire si les annonceurs veulent tirer le meilleur rendement possible de leurs dépenses publicitaires. La télévision est un véhicule très efficace mais son coût extrêmement élevé et son rayonnement assez faible font qu'on ne peut l'utiliser qu'avec parcimonie et, seulement pour lancer la campagne et permettre l'identification entre la marque et le produit. D'autre part, la télévision atteint le groupe socio-économique qui a le plus fort pouvoir d'achat de l'île; c'est pourquoi il faut sûrement l'utiliser dans une certaine mesure.

Quels que soient les objectifs recherchés, il ne faut pas compter sur le pouvoir de la publicité dans les revues mais canaliser les efforts dans la presse quotidienne. Ici encore, la publicité imprimée ne devrait servir que de véhicule de présentation ou de support pour la campagne principale qui, elle, serait montée à la radio. La publicité dans les cinémas est un autre support utile mais il convient de prévenir les annonceurs que le rayonnement en est restreint et que le coût au mille est très élevé. Cette forme de publicité, tout comme les affiches extérieures, ne devrait être utilisée que pour appuyer un lancement ou, si le budget le permet, soutenir une campagne radiophonique ou télévisée.

Les annonces créées pour la radio et la télévision canadiennes peuvent servir en Jamaïque mais on conseille aux annonceurs éventuels d'essayer au préalable les thèmes publicitaires avant de les utiliser dans les média jamaïcains. Un grand nombre d'annonceurs d'outre-mer ont simplement transposé leur campagne nord-américaine ou européenne en Jamaïque et cela n'a pas toujours été très efficace. Dans les agences publicitaires, il y a également un vif courant favorisant un fort contenu local dans la publicité et le gouvernement appuie ce point de vue. Toutefois, les coûts de production, notamment en ce qui concerne la télévision commerciale, sont extrêmement élevés et les producteurs locaux de films ne sont pas encore très versés dans le domaine de la publicité.

---

## Mouture du riz au Pakistan

Le coût en devises étrangères des machines, des équipements et des pièces de rechange et le coût des études techniques et de la surintendance pour les deux premières rizeries modernes intégrées au Pakistan occidental seront couvertes par un prêt de 3.12 millions de dollars de la Banque de développement asiatique.

Le coût global des deux rizeries est estimé à 7.87 millions de dollars. Chaque usine produira jusqu'à 49,000 tonnes de riz moulu par an et pourra atteindre un rendement de 70 à 72 p. 100 en riz moulu de bonne qualité à partir du riz brut au regard du rendement de 62 à 69 p. 100

en riz de faible qualité que donne la rizerie traditionnelle à décortiqueuse. Les nouveaux établissements pourront traiter 15 tonnes de riz à l'heure et auront des installations intégrées pour la manutention, le nettoyage, le séchage et l'entreposage du riz non décortiqué et pour la mouture, le blanchissage, le classement et l'entreposage. On étudie la possibilité d'ériger un silo ayant une capacité de 34,000 tonnes de riz brut.

Les usines seront établies dans chacune des deux grandes zones rizicoles du Pakistan occidental: Sheikhpura et Suekhur.

# Le marché du tapis à la Jamaïque

J.-PIERRE LEFEBVRE, Secrétaire commercial adjoint à Kingston

Depuis que le mode de vie nord-américain s'est implanté à la Jamaïque, l'usage du tapis s'est répandu tant dans les maisons que dans les hôtels et les restaurants. Chez les riches comme dans la classe moyenne, il n'est plus rare de trouver de la moquette dans le salon. Quelques marchands de tapis offrent même des plans pour couvrir de moquette la maison tout entière.

Jusqu'à récemment, on voyait surtout de la moquette dans les hôtels, boîtes de nuit et restaurants les plus huppés. De 1963 à 1967, les importations annuelles de tapis, vendu à la verge ou autrement, se sont chiffrées par 140,000 verges carrées. En 1964, elles se sont élevées à 177,000. Comme il n'y a pas encore de production locale, le volume des importations donne une bonne indication de l'importance du marché.

Le tableau ci-joint montre la quantité et la valeur des tapis de toutes sortes qui ont été importés de 1963 à 1967 ainsi que leur pays d'origine. On y voit clairement que les États-Unis sont les principaux fournisseurs, suivis par la

Grande-Bretagne et le Japon. La prédominance des États-Unis est due principalement à leur proximité et à leurs prix. Pour reprendre les paroles d'un des deux grands marchands: «Tout ce que vous avez à faire c'est de téléphoner à Miami et de faire livrer votre commande par avion. Il n'est pas nécessaire de garder des stocks considérables.» Or, comme les goûts et les besoins varient sensiblement d'une personne à l'autre, cette méthode présente un avantage certain. Évidemment, à cause des délais de livraison, la situation du Canada n'est pas aussi avantageuse.

Un autre facteur a sans doute favorisé les États-Unis et la Grande-Bretagne: la majeure partie des capitaux étrangers servant à la construction des grands hôtels émane de ces deux pays. Cela présuppose que les accessoires et les garnitures, comme les tapis, les tentures, seront achetés directement aux fournisseurs de ces deux pays. Nous avons donc raison d'espérer qu'au fur et à mesure que le financement des hôtels et immeubles à bureaux

proviendra du Canada, les fabricants canadiens de tapis, comme ceux d'équipement de cuisine et d'autres produits, pourront en bénéficier. De fait, profitant du traitement de faveur de 10 p. 100 accordé aux pays du Commonwealth, deux grands fabricants canadiens de tapis ont récemment fait irruption sur le marché jamaïquin.

Actuellement, deux firmes s'occupent de la fourniture des tapis et des tentures. Une troisième, qui vend surtout des meubles et des appareils domestiques, tient également des tapis comme série secondaire. Les grands fournisseurs de tapis offrent un service de nettoyage et d'entretien, sans compter l'installation première.

Bon nombre de marchands de meubles tiendraient volontiers de petits stocks de tapis comme série secondaire. La meilleure façon pour un exportateur canadien d'exploiter cette possibilité serait probablement de faire d'un marchand déjà établi son agent de vente, ce qui lui fournirait l'accès à quelques petits et moyens clients.

## IMPORTATIONS DE TAPIS 1963-1967

|                 | 1963<br>Verges<br>carrées | Valeur<br>(L) | 1964<br>Verges<br>carrées | Valeur<br>(L) | 1965<br>Verges<br>carrées | Valeur<br>(L) | 1966<br>Verges<br>carrées | Valeur<br>(L)  | 1967<br>Verges<br>carrées | Valeur<br>(L)  |
|-----------------|---------------------------|---------------|---------------------------|---------------|---------------------------|---------------|---------------------------|----------------|---------------------------|----------------|
| Grande-Bretagne | 24,912                    | 17,900        | 24,889                    | 22,751        | 32,346                    | 29,953        | 21,288                    | 26,116         | 17,884                    | 20,224         |
| Canada          | 1,774                     | 3,583         | 2,511                     | 3,175         | 1,731                     | 803           | 1,222                     | 2,083          | 4,170                     | 2,607          |
| États-Unis      | 36,243                    | 15,212        | 43,194                    | 30,444        | 66,723                    | 45,072        | 76,208                    | 64,553         | 98,796                    | 82,502         |
| Inde            | 8,251                     | 4,260         | 23,724                    | 6,815         | 16,168                    | 3,646         | 7,064                     | 5,664          | 12,219                    | 7,142          |
| Japon           | 19,083                    | 2,018         | 61,576                    | 6,498         | 23,850                    | 1,185         | *                         | *              | 50                        | 10             |
| Autres          | 10,615                    | 21,355        | 21,060                    | 5,601         | 19,340                    | 6,908         | 14,092                    | 8,440          | 9,924                     | 14,591         |
| <b>Total</b>    | <b>100,878</b>            | <b>64,328</b> | <b>176,954</b>            | <b>75,284</b> | <b>160,158</b>            | <b>87,567</b> | <b>119,874</b>            | <b>106,856</b> | <b>143,043</b>            | <b>127,076</b> |

\*Interdiction d'importer; Taux de douane—tarif préférentiel de 20 p. 100; tarif général, 30 p. 100.

NOTE:—En septembre 1969, la Jamaïque est passée de la livre sterling au dollar. En décembre 1967, la livre jamaïquaine valait 2.60 dollars canadiens.

Étant sur les lieux, le représentant local pourrait ensuite attraper certains gros clients, comme les hôtels, institutions et bureaux d'affaires.

A la Jamaïque, les tapis traditionnels sont en train d'être remplacés complètement par les «touffetés», 90 p. 100 des consommateurs achetant ce dernier genre. Les prix varient entre \$2.90 la verge carrée, c.a.f., pour le «touffeté aiguilleté» et \$25, toujours c.a.f., pour le «touffeté de laine». C'est le «touffeté» à environ \$6.50 la verge carrée qui accapare le gros du marché.

En novembre 1970, le plus important distributeur de tapis de la Jamaïque commencera à exploiter sa propre fabrique de «touffetés». En vertu d'un accord de licence avec *Monsanto* et E. I. DuPont, cette firme fabriquera 15 genres de tapis en 25 couleurs et modèles différents. Avant un an, elle pourra fournir le marché jamaïquin dans sa totalité. Le fabricant compte aussi exporter son produit fini à la CARIFTA et le vendre aux États-Unis et au Canada au stade semi-ouvré. Il bénéficiera des incitatives industrielles de son gouvernement et il sera protégé

contre les importations de tapis qui font concurrence avec sa série.

Par conséquent, les exportateurs canadiens devront peut-être se concentrer sur les Axminster, les tissages main et les autres genres qui ne sont pas fabriqués localement. De toute façon, ils devront étudier les incidences économiques qu'entraînerait l'importation de produits semi-ouvrés et les possibilités d'échanges de nature à faire augmenter leurs chances de vendre des séries que le fabricant jamaïquin ne produit pas.

# La Jamaïque recherche des instruments éducatifs

JEAN-PIERRE LEFEBVRE, Secrétaire commercial adjoint à Kingston

Le programme lancé par la Jamaïque en 1967 pour l'amélioration de son système d'enseignement se terminera bientôt; il semble avoir bien réussi. Aidé par le groupe de la Banque mondiale (Banque internationale de reconstruction et de développement, BIRD), l'Agence canadienne de développement international, le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), le gouvernement vient d'ajouter 100 écoles primaires et 50 écoles secondaires (premier niveau) au système d'enseignement du pays. Il a également vu à l'expansion des établissements de formation de professeurs et d'enseignement agricole, technique et scientifique.

Des constructeurs canadiens d'écoles ont remporté de brillants succès dans tous les programmes individuels. Les fabricants canadiens de fournitures scolaires, en concurrence avec des sociétés internationales, ont obtenu plusieurs contrats soit individuellement, soit en participation avec des entreprises locales. Les commissions scolaires ont trouvé que les instruments éducatifs canadiens sont de haute valeur et que leur prix est raisonnable.

Dans cette course vers l'alphabétisation qui prendra fin sous peu la demande de ces instruments est à son point culminant. Parmi les acheteurs, citons la BIRD, le PNUD, le gouvernement de la Jamaïque, les écoles et l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

L'ACDI a consacré environ \$375,000 de son budget à l'achat de matériel et d'instruments éducatifs pour des écoles secondaires (premier niveau), des écoles d'enseignement général et technique et des écoles professionnelles.

Les conseillers de l'ACDI étudient les besoins, en collaboration avec les responsables du ministère de l'Éducation de la Jamaïque, et ils dressent des listes des articles qui exigeront éventuellement une aide financière.

La liste définitive du matériel requis sera adressée au siège de l'ACDI à Ottawa afin de trouver des fournisseurs canadiens. Les achats seront effectués par la Division des acquisitions du ministère canadien des Approvisionnements et Services. Cette liste comprend les instruments que l'on utilise habi-

tuellement au Canada pour le niveau secondaire dans le cadre de la formation d'électriciens, de machinistes, de dessinateurs industriels, d'ébénistes, de soudeurs et de mécaniciens.

Le ministère du Travail et le ministère de l'Éducation sont les deux principaux organismes gouvernementaux de la formation professionnelle.

Le ministère du Travail se préoccupe de centres d'enseignement de métiers. Ces établissements donnent une formation spécialisée aux chômeurs et aux travailleurs non qualifiés. Jusqu'à présent, le personnel de ces centres a été constitué de volontaires d'outre-mer qui viennent habituellement à la Jamaïque après avoir signé un contrat de deux ans et qui repartent lors de l'expiration de ce dernier. Il arrive souvent que ces volontaires repartent avant que l'on ait pu trouver des habitants du pays pour les remplacer; il en résulte une solution de continuité dans ces centres d'enseignement. Grâce à l'aide d'instructeurs du Centre de formation professionnelle industrielle, qui doit être construit et équipé en vertu du PNUD, le programme d'é-

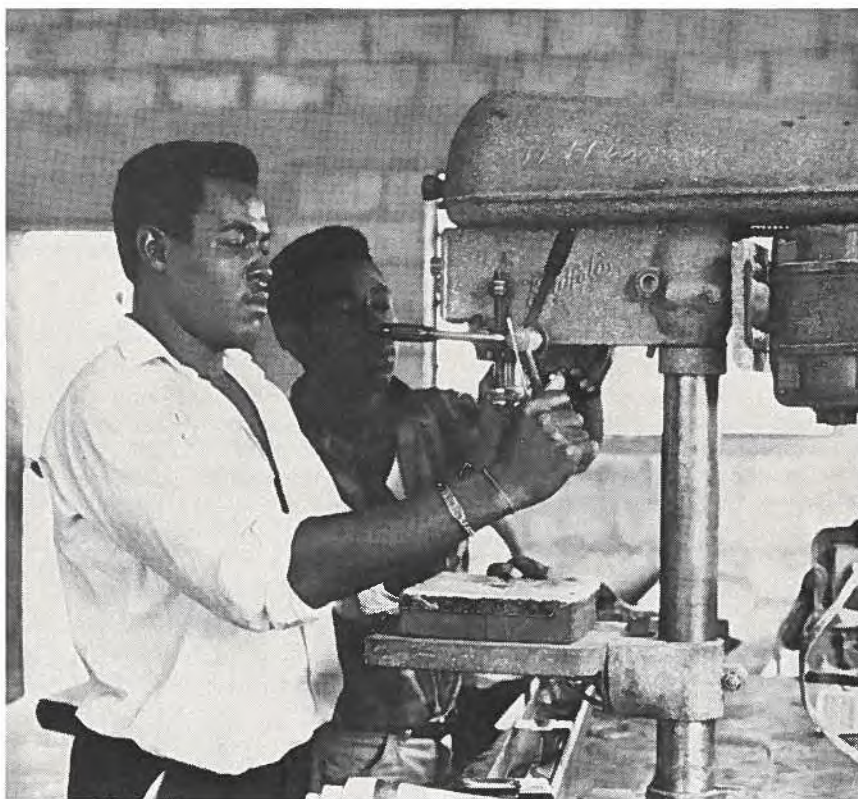
tudes sera organisé et les lacunes de l'enseignement devraient disparaître.

Neuf centres d'enseignement de métiers fonctionnent à l'heure actuelle et 12 autres seront ouverts d'ici le mois de juillet 1971. Tous ne disposent pas d'instructeurs qualifiés dans tous les métiers enseignés au Centre de formation professionnelle industrielle. Le nombre et les titres de compétence de ces instructeurs varieront en fonction des besoins de l'emplacement géographique de chaque centre, les instructeurs du domaine de la construction, de la métallurgie et de l'électricité étant les plus demandés. Le ministère du Travail est responsable de la qualité des instruments d'enseignement qui doivent être utilisés.

Les exigences du ministère de l'Éducation concernent le système d'enseignement ordinaire de la Jamaïque. Le ministère est responsable des écoles professionnelles, d'enseignement général et des écoles techniques secondaires qui conduisent normalement l'étudiant au Collège des arts, de la science et de la technologie ou à l'université. Il s'occupe aussi des écoles secondaires (premier niveau) dans lesquelles on va introduire certains éléments de l'enseignement technique.

Les écoles secondaires techniques financeront éventuellement l'achat d'instruments d'enseignement avec leur budget annuel d'exploitation. Cependant, du fait de l'importance des dépenses immédiates nécessaires à la fourniture de tels appareils modernes d'enseignement, l'ACDI a décidé de coopérer avec le gouvernement de la Jamaïque pour le financement de ces achats.

L'un des organismes exécutifs du PNUD, l'Organisation internationale du travail (OIT), dispose d'une équipe d'experts à la Jamaïque qui étudient les besoins de la formation professionnelle. Cinq spécialistes de l'OIT travaillent en étroite liaison avec le ministère du Travail de la Jamaïque à la construction et à l'équipement d'un Centre de formation professionnelle industrielle. Ils disposent d'un budget d'environ 1.2 million de dollars. On estime le coût de la construction à \$400,000 et celui de l'équipement à \$175,000. Cet équipement sera acheté par le siège de l'OIT qui se trouve à Genève.



*Matériel canadien utilisé au Camp Cobbla pour les jeunes en Jamaïque centrale. Il y a plusieurs camps de ce genre destinés à aider aux jeunes qui ont laissé l'école à apprendre un métier. En plus d'enseigner la mécanique automobile, la soudure, l'électricité, la plomberie et la couture, le camp possède une ferme où les jeunes apprennent à faire pousser des légumes et à soigner le bétail. L'Agence canadienne de développement international a fourni 375,000 dollars pour l'achat de matériel d'enseignement en Jamaïque; les produits canadiens s'y révèlent toujours très populaires.*

Ce centre disposera de l'équipement nécessaire à la formation d'artisans qualifiés qui deviendront des instructeurs dans les écoles professionnelles (qui relèvent du ministère de l'Éducation), dans des centres de métiers (sous l'autorité du ministère du Travail) ou dans des écoles privées (organisées par l'industrie de la Jamaïque).

Cette organisation est semblable à celle qui a été instituée par le gouvernement de l'Ontario au début des années 1960 pour le programme de la formation d'instructeurs. Les principales compétences à développer portent sur la construction, (charpenterie, maçonnerie, plomberie, montage) l'électricité (industrielle et entretien) la radio et télévision, la métallurgie (ajusteurs, soudeurs) et la mécanique automobile.

Tous les candidats recevront une formation théorique dans ce centre et ils auront quatre heures par jour de travaux pratiques qu'ils feront dans des ateliers gouvernementaux ou dans des entreprises privées choisies.

Outre l'équipement lié directement à la formation de compétences, le Centre doit équiper son «laboratoire d'études» d'instruments tels que le matériel de photocopie et de photographie, les écrans et les projecteurs verticaux. Ce laboratoire fournira aux instructeurs des renseignements à jour sur les instruments éducatifs disponibles auprès de diverses sociétés du monde entier.

La Banque mondiale s'intéresse particulièrement aujourd'hui à équiper le Collège des arts, de la science et de la technologie, et elle destine \$281,648 à cette fin. L'accent sera mis sur l'équipement des principaux départements. Le département de la technologie de la construction a essentiellement besoin d'un laboratoire de sciences, d'un laboratoire de la technologie du béton, de matériel de plomberie et d'accessoires de tuyaux, ainsi que d'un atelier de travail. Le département du commerce sera équipé de divers matériels d'enseignement. Le département de l'électricité et de la mécanique possèdera un atelier de machines, une chambre à combustion interne, un laboratoire pour l'étude des phénomènes de pression et hydrauliques, un laboratoire des sciences techniques, un laboratoire général d'électricité, un laboratoire d'électronique et de télécommunica-

tions et un laboratoire de haut voltage. Enfin, le département de la gestion de cette institution disposera d'une cuisine, d'une laverie et de machines à coudre.

Les fonds disponibles étant limités, il ne saurait être question d'acheter des instruments éducatifs très perfectionnés et chers. Les *Crown Agents Overseas* de Grande-Bretagne procéderont aux appels d'offres internationales. Les fabricants canadiens de ces articles doivent s'inscrire auprès de cette dernière organisation pour pouvoir présenter leur proposition au Collège des arts de la science et de la technologie.

La Jamaïque se livre actuellement à la normalisation de toutes les activités de formation et d'apprentissage de ce pays. C'est pourquoi une commission nationale a été formée et entrera officiellement en fonction au début de 1971. Cette commission, outre la surveillance de la normalisation, sera chargée de la coordination de toutes les activités de formation qui relèvent

à l'heure actuelle de personnes attachées à quatre ministères différents, de plusieurs organisations nationales et internationales, d'entreprises privées, voire d'écoles du ministère de l'Éducation.

Il importe que tous les fabricants canadiens d'instruments éducatifs soient en contact avec cette commission car celle-ci connaîtra en permanence le genre d'instruments requis et où ils sont en demande. Lorsque cet organisme sera en place il informera tout exportateur intéressé.

Toute société, qui s'intéresse aux réalisations actuelles dans le domaine des instruments éducatifs et du matériel d'enseignement à la Jamaïque, doit écrire au Secrétaire commercial, Haut-commissariat du Canada, B.P. 1500, Kingston 10, Jamaïque. Ce bureau s'occupera également de prendre des rendez-vous au cas où, comme nous le conseillons, une société déciderait d'envoyer des représentants afin d'étudier ce marché.

## Demandez cette brochure

Qui vous indiquera comment obtenir un prêt de la BEI en vue d'établir, de développer ou de moderniser votre entreprise.

Source  
de crédit  
pour  
les  
entreprises  
canadiennes

**bei** BANQUE  
D'EXPANSION  
INDUSTRIELLE

FINANCEMENT À TERME POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

Montréal, P.Q.—110 ouest, boul. Crémazie—Tél.: 382-2891  
—800, carré Victoria—Tél.: 878-9571  
Ottawa, Ont.—238, rue Sparks—Tél.: 232-5789  
Québec, P.Q.—925, chemin St-Louis—Tél.: 681-6341

Chicoutimi—152 est, rue Racine—Tél.: 543-0261  
Rimouski—320 est, rue St-Germain—Tél.: 724-4461  
Rouyn—155, avenue Dallaire—Tél.: 764-6701  
Sherbrooke—1845 ouest, rue King—Tél.: 567-8481  
Trois-Rivières—550, rue Bonaventure—Tél.: 375-1621

D'AUTRES SUCCURSALES DE LA BANQUE SONT SITUÉES À TRAVERS LE PAYS

# Les Bahamas –



à quelques pas du Canada

Les exportateurs canadiens feraient bien de songer aux Bahamas car les importations des Bahamiens témoignent de leur préférence pour les produits nord-américains.

J.-P. LEFEBVRE  
Secrétaire commercial adjoint, Kingston

Est-ce que vous vendez des matériaux de construction ou des articles de quincaillerie? Êtes-vous à la recherche de nouveaux débouchés pour des vêtements, bas, bottes, chaussures, sacs et valises? Aimerez-vous accroître vos ventes de bijoux, d'articles de mercerie et de nouveautés? Si vous répondez «oui» à l'une ou l'autre de ces questions, cet article s'adresse à vous.

En termes absolus, le marché des Bahamas est plutôt de faible envergure; 169,000 habitants sont concentrés dans New Providence, dont Nassau est la capitale et le centre d'affaires et dans l'île Grand Bahama dont la ville la plus importante est Freeport. Ajoutons toutefois 1.3 million de visiteurs par année qui y séjournent en moyenne pendant trois jours et demi. Cet afflux

*L'île Bimini, aux Bahamas, est connue dans le monde entier comme lieu de pêche à 40 milles de la Floride. A gauche, une vue aérienne de l'hôtel du club Bimini au premier plan et des cales sèches et marinas sur la côte. On a besoin de peu de documents pour expédier des marchandises aux Bahamas et habituellement ces dernières bénéficient de taux tarifaires préférentiels.*

hausse à un total respectable le nombre des consommateurs quotidiens. En 1969, on a évalué les dépenses des touristes à 235 millions de dollars.

Les sociétés canadiennes peuvent pénétrer facilement ce marché en offrant des vêtements de qualité aux touristes et aux résidents soucieux de leur élégance, ou encore en y vendant des articles pour des travaux simples de construction ou l'entretien courant des hôtels, des gîtes touristiques et des maisons particulières. Certes, les grands hôtels font leurs principaux achats à l'étranger, mais ils comptent quand même sur les quincailleries locales pour les produits précités; ce secteur du marché est bien souvent négligé.

Auparavant, les sociétés locales achetaient ces produits par l'entremise d'agents ou se rendaient à l'étranger pour se réapprovisionner. Aujourd'hui, des représentants visitent les établissements, apportent des échantillons et fixent les prix au débarquement; cela permet aux acheteurs d'obtenir sur le champ tous les renseignements nécessaires sans qu'ils doivent pour cela se renseigner par écrit au sujet des sources d'approvisionnement, commander les articles et tenir des stocks suffisants. Le nombre de représentants inscrits aux Bahamas s'est accru de plus de 100 p. 100 au cours des deux dernières années. La plupart sont au service de sociétés américaines, mais on trouve également des représentants canadiens.

En ce qui a trait aux formalités d'immigration, le représentant canadien n'a pas besoin de passeport (pour une période maximale de 21 jours) ou de visa s'il dispose d'une carte d'identité valide. Le visiteur de l'Amérique du Nord n'est pas tenu de présenter un certificat de vaccination. Il n'a même pas à régler sa montre car l'heure normale y est en vigueur.

Le représentant peut quitter le Canada, les États-Unis, la Jamaïque, Londres, le Luxembourg et les Bermudes à bord d'un des vols quotidiens qui relient les Bahamas à ces pays. Il n'a pas à obtenir de devises locales s'il possède de la monnaie canadienne ou américaine. Il peut se procurer un journal quotidien du Canada, des États-Unis et de la Grande-Bretagne en se rendant à sa chambre d'hôtel qui lui coûtera \$17. On peut trouver ces journaux dans la plupart des librairies.

S'il s'agit de sa première visite aux Bahamas, il devra acheter un permis de travail et se procurer une licence, tout comme une personne qui fait des affaires dans l'ensemble du Canada paie des taxes municipales. Il lui faudra un jour ouvrable s'il a en main les documents ci-après que compilera le ministère de l'Immigration:

Une formule du ministère de l'Immigration, dûment remplie, deux photographies de passeport et un certificat de sécurité.

Une lettre de l'employeur adressée au ministère de l'Immigration, Nassau, attestant que le représentant se rend aux Bahamas afin d'y vendre pour le compte de la société.

Une lettre d'une ou plusieurs entreprises du même type des Bahamas, qui le parraineront à titre de représentant.

Une liste complète des établissements qu'il visitera.

La somme de \$150 des É.-U. pour l'achat de son permis de travail qui sera valable pour un an et \$75 des É.-U. pour le renouvellement (un permis de travail peut être délivré pour trois mois moyennant la somme de \$37.50).

Le représentant qui a obtenu un permis se rend ensuite à l'Administration des licences où on lui remettra gratuitement le document requis.

L'importateur doit acquitter les droits de douanes en devises des Bahamas. Il importe toutefois que l'entreprise canadienne souligne au client éventuel les avantages tarifaires qu'il retire en achetant de la société canadienne plutôt que de l'entreprise américaine concurrente. Il est également souhaitable que le représentant canadien établisse, en plus du prix c.a.f., les droits qui frappent les produits d'origine canadienne. Bien qu'elles soient au courant des droits préférentiels applicables aux produits en provenance du Canada, trop peu d'entreprises des Bahamas se donneront la peine de calculer la différence sur le prix final. Bien souvent, la compétitivité de vos produits sera jugée sur les chiffres c.a.f. que vous leur soumettrez.

Le régime tarifaire des Bahamas comprend les listes du «tarif général» et

du «tarif préférentiel». Ce dernier s'applique aux pays du Commonwealth britannique et représente habituellement la moitié du tarif général.

Les droits qui frappent la plupart des produits mentionnés dans le présent article sont évalués sur la base ad valorem, par exemple, la valeur c.a.f. au port d'entrée. Les produits qui échappent à cette règle générale sont le coton, ou les cordages de fibres synthétiques et artificielles, les clous (en fer ou galvanisés), et les bardeaux de bois et d'asphalte dont le taux de droit est fondé sur la quantité ou le poids net «spécifique». Le type et le poids de l'emballage n'interviennent pas dans le calcul des droits mais il faut mentionner le poids net exact.

Un droit supplémentaire de 7½ p. 100 est imposé sur la valeur c.a.f. de tous les produits qui nous intéressent. Un impôt de 1 p. 100 touche également toutes les importations en entrepôt (non dédouanées). On exige un dépôt de 2½ p. 100 relativement à toutes les importations provisoires, dépôt qui est remboursable à la réexportation des produits. Il ne faut pas confondre ce dernier règlement concernant les importations temporaires avec celui qui gouverne les échantillons et le matériel publicitaire. Les circulaires et les affiches publicitaires sans valeur commerciale sont admises en franchise. Les échantillons de valeur commerciale seront admis moyennant un cautionnement ou un dépôt remboursable à la réexportation. Le matériel publicitaire sans valeur commerciale est admis en franchise.

La Direction générale des relations régionales du ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa ou notre bureau des Bahamas est habituellement en mesure de vous renseigner sur la classification tarifaire d'un produit particulier. Pour ce qui est de cas difficiles, le contrôleur des douanes, *Customs House, Nassau* rendra la décision. Il faut envoyer l'échantillon de l'article ou, si l'envoi présente des difficultés, faire parvenir des catalogues et de la documentation descriptive.

Il y a plusieurs moyens d'acheminer vos produits vers les Bahamas, depuis les transporteurs ayant fourni un cautionnement de garantie jusqu'aux navires marchands, suivant la nature de la marchandise.

Deux compagnies de navigation relient directement le Canada aux Bahamas. *Saguenay Shipping Ltd.*, la seule ligne canadienne, assure le service, à partir de Montréal et Halifax à destination de Nassau toutes les deux semaines pendant l'été et entre Halifax et Nassau après la clôture de la navigation sur le fleuve Saint-Laurent. Cette entreprise utilise le système économique de palettisation. La société *Kimberly Line* transporte des charges à cueillette de Halifax à Nassau et dans les pays des Antilles orientales et occidentales à tous les 35 jours environ.

*Florida Refrigerated Service Incorporated* dispose de transporteurs qui fournissent un cautionnement de garantie; ils quittent Montréal et Toronto pour livrer quotidiennement des marchandises sèches et réfrigérées dans les ports de la Floride.

*Atlantic Lines Ltd.* transporte des marchandises (palettes et conteneurs) de New York à Freeport et Nassau. Des chambres frigorifiques sont disponibles.

*Tropical Shipping Company* fait la navette quotidiennement entre West Palm Beach et Freeport et se rend trois fois la semaine à Nassau.

*Kimberly Line* assure un service entre New York et Nassau. *Arison Bahamas Lines Ltd.* transporte des marchandises de Jacksonville à Nassau le vendredi. *Norwegian Carribean Lines* assure un service de transport conteneurisé, à roulage direct, entre Miami et Nassau.

Les vols d'Air Canada de Montréal et Toronto à destination de Nassau et de Freeport assurent un excellent service pour le transport de marchandises de valeur, de denrées périssables et des objets fragiles. Pendant les mois d'été, il y a six vols à destination de Nassau et trois à destination de Freeport, au cours de la période d'octobre à décembre, un vol hebdomadaire de Montréal à Nassau et quatre vols hebdomadaires de Toronto à Nassau et Freeport; au cours des mois d'hiver, il y a des vols quotidiens de Montréal et Toronto à destination de Nassau et Freeport.

On n'exige aucun document consulaire pour l'envoi de marchandise aux Bahamas. Aucune formule spéciale n'est requise pour les factures commerciales qui portent le nom et l'adresse, les marques, les quantités et le type d'em-

## Congés

Jour de l'An—1er janvier  
Vendredi Saint  
Lundi de Pâques  
Jour du Commonwealth—24 mai  
Fête du Travail—7 juin  
Fête de la Reine—Par proclamation  
Lundi de la Pentecôte—8<sup>e</sup> lundi après Pâques  
Jour de la Découverte—12 octobre  
Jour de Noël—25 décembre  
L'après-Noël—26 décembre

ballage, le lieu d'origine et la description des marchandises. Il importe de remplir correctement la partie de la facture concernant le pays d'origine si l'on veut demander le traitement du tarif préférentiel. Le connaissance courant est accepté. Il n'y a pas de dispositions officielles relativement à l'étiquetage et au marquage mais il est préférable de s'en tenir aux méthodes usuelles.

Les licences d'importation sont émises, à titre gratuit, par le contrôleur des douanes.

Si vous avez déjà des représentants au Canada et aux États-Unis et vous désirez agrandir votre territoire, les Bahamas constituent l'endroit par excellence. Il n'y a aucun contingentement, aucune restriction à l'importation et très peu de formalités administratives à remplir, sauf les formalités d'immigration afin de protéger votre société ainsi que les acheteurs des Bahamas.

Il se peut que votre société soit trop petite ou que votre chiffre d'affaires potentiel ne vous permette pas d'envoyer un représentant aux Bahamas. Dans ce cas, songez aux représentants de fabricants canadiens qui se rendent aux États-Unis et aux Bahamas et qui pourraient s'occuper facilement d'une autre série de produits. Le bureau de la Jamaïque se fera un plaisir de vous fournir les noms d'agents et de commanditaires pour votre premier voyage. Nous pouvons également, dans la plupart des cas, vous donner une idée des ventes que vous pourrez réaliser. Nous sommes persuadés qu'après deux voyages vous conviendrez que le marché des Bahamas s'apparente beaucoup à notre marché intérieur.

# Les produits alimentaires dans les îles Bahamas



*Un peu plus tôt cette année, des exportateurs canadiens d'aliments ont lancé sur le marché des Bahamas quelques-uns de leurs produits lors d'une foire alimentaire flottante. De gauche à droite: M. R. G. Woolham, à l'époque secrétaire commercial à Kingston; Mme Jacques Graf dont le mari est copropriétaire de l'hôtel Buena Vista à Nassau; M. Dick Turner, vice-président d'Avon Foods en Nouvelle-Écosse; Mme R. A. McDonald et M. P. Coakley de l'Association des hommes d'affaires des Bahamas.*

**DONALD H. LEAVITT**  
Secrétaire commercial, Kingston

Bon nombre d'exportateurs canadiens ont découvert que les Bahamas offrent des débouchés sûrs et profitables. Certains ont tiré profit de la foire flottante des produits alimentaires organisée par le ministère de l'Industrie et du Commerce, au début de l'année, en vue de connaître la réaction des Bahamiens devant les produits alimentaires canadiens. Depuis la tenue de cette foire et des visites préalables des délégués commerciaux en poste dans ce pays, le Canada y a diversifié ses ventes de produits alimentaires; il pourrait même y élargir ses débouchés. On peut trouver dans les supermarchés des Bahamas, comme dans ceux du Canada, des articles ménagers et des

spécialités chimiques et les fabricants canadiens de ces produits ne devraient pas négliger ce marché.

Les Bahamas font partie des Antilles, mais elles s'apparentent, sous plusieurs rapports, à l'Amérique du Nord. Leurs habitants jouissent d'une large aisance et font bon accueil aux produits alimentaires fabriqués au Canada. Les magasins d'alimentation et les supermarchés ne sont guère différents des nôtres et les Bahamiens y achètent bon nombre de produits de marques bien connues des Canadiens. Les exportations canadiennes vers les Bahamas ont atteint 13.83 millions de dollars en 1969, au regard de 7.81 millions en 1965. Plus de cinq millions de dollars sont attribuables aux produits alimentaires et, en particulier, le lait évaporé,

la farine, le whisky, les saucisses fraîches et fumées, la soupe et les mélanges de soupe, le fromage, les légumes et les viandes congelées.

La concurrence sur le marché bahamien est très forte. Les États-Unis sont les principaux fournisseurs de ce marché; en 1969 leurs ventes globales ont atteint 211.67 millions de dollars. Il s'agit également du fournisseur le plus important de produits alimentaires. Cette prédominance américaine n'est pas étonnante; en fait, elle est inévitable en raison de la proximité de la Floride et du fait que les entreprises, ayant leurs sièges à Miami, sont en mesure d'assurer le service quotidien de transport en direction des deux principaux centres, Nassau et Freeport. Deux des plus importantes

chaînes de supermarchés appartiennent à des sociétés américaines. Les Bahamas sont également exposées à la publicité américaine, par la télévision en particulier, car elles peuvent capter cinq canaux de la Floride; elles n'ont pas encore leur propre station de télévision.

Les exportations de la Grande-Bretagne qui, tout comme le Canada, bénéficie du tarif préférentiel britannique, se sont élevées à 26.61 millions de dollars en 1969. Les Bahamas, qui n'ont pas encore accédé à l'indépendance complète, entretiennent des relations avec la Grande-Bretagne, y compris des liens commerciaux de longue date.

Il n'existe aucune restriction à l'importation. Le gouvernement tient à stimuler la production des denrées alimentaires des îles mais il a eu recours, jusqu'à présent, à des mesures de protection tarifaire plutôt qu'à l'interdiction totale des importations. On impose, par exemple, un droit saisonnier sur les tomates et les œufs. Toutefois, on prévoit que la production intérieure s'accroîtra; on doit construire une brasserie et selon certaines rumeurs, des hommes d'affaires ont manifesté de l'intérêt pour la construction d'une minoterie. Malgré les mesures protectionnistes, les fournisseurs étrangers réussissent à exporter vers les Bahamas, surtout lorsque la production intérieure est insuffisante pour répondre aux besoins.

Les sociétés canadiennes ont prouvé qu'elles sont en mesure de soutenir la concurrence. C'est pourquoi un certain nombre d'entreprises internationales d'alimentation expédient leurs produits aux Bahamas à partir de leurs usines canadiennes. Les Bahamiens apprécient surtout le service rapide et la documentation soignée que leur font parvenir les exportateurs canadiens. Les entreprises qui exportent vers ce marché ne doivent pas toutefois considérer leurs ventes comme définitivement acquises. Les Bahamas constituent un marché dynamique et en pleine évolution, fait que l'on constate particulièrement dans le secteur de l'alimentation, présentement dominé par les supermarchés que l'on connaissait à peine il y a quelques années. Les exportateurs canadiens devraient revoir leur organisation actuelle de représentation à la lumière

de l'évolution du marché. Si la chose était possible, ils pourraient se rendre régulièrement dans les îles, lorsqu'ils visitent des entreprises aux États-Unis et ailleurs aux Antilles. Certains exportateurs devraient envisager la possibilité d'accorder à leur représentants une allocation pour la publicité et s'assurer qu'elle est utilisée à bon escient. Quelques agents souscrivent des emplacements à la radio afin de faire connaître leurs séries de produits.

Le gouvernement des Bahamas et les consommateurs se préoccupent beaucoup du coût de la vie, et en particulier des prix des produits alimentaires. L'industrie d'alimentation attache, par conséquent, beaucoup d'importance aux prix et elle essaie de se procurer des aliments à la source la moins chère. Les producteurs canadiens bénéficient du tarif préférentiel du Commonwealth sur les articles d'alimentation, ce qui leur assure un avantage de 10 p. 100 sur les pays qui ne font pas partie de ce groupe. En outre, les exportateurs canadiens sont reconnus pour la façon efficace dont ils s'occupent des commandes destinées à l'exportation.

Les exportateurs canadiens ne devraient pas négliger les possibilités offertes par le marché des institutions. Il ne faut pas oublier que plus d'un million de touristes visitent les Bahamas toutes les années, en quête de soleil, de la mer et de plages sablonneuses. Jusqu'à récemment, les institutions s'approvisionnaient presque exclusivement à Miami. Cette situation est attribuable au manque d'entrepôts et d'installations frigorifiques dans les Bahamas et au fait que les entreprises nationales sont souvent dans l'impossibilité d'accepter les conditions de crédit de 90 jours qu'offrent les sociétés étrangères. Au cours des dernières années, toutefois, les sociétés nationales se sont aventurées dans ce secteur, surtout depuis que les entreprises de Miami tendent à accroître leurs facilités de crédit. Toutefois, il est difficile pour un agent de se tailler une place sur ce marché lorsque des camions-remorques des États-Unis livrent quotidiennement les viandes, les produits agricoles et autres denrées alimentaires à la porte des grands hôtels. Cependant, plusieurs sociétés des Bahamas ont manifesté le désir d'accroître la gamme de leurs produits destinés aux institutions.

Certaines sociétés canadiennes se demandent s'il est préférable de vendre directement ou de nommer un représentant. Les grandes chaînes alimentaires préfèrent acheter directement plutôt que par l'entremise de représentants et sont toujours en quête de fournisseurs indépendants.

Évidemment, les agents s'opposent à ce régime. L'exportateur doit tenir compte d'une part de la préférence des chaînes et d'autre part, des possibilités offertes par les représentants et considérer s'il est possible ou non de trouver un agent et surtout, un agent dynamique. Parmi les exportateurs qui ont vendu directement aux petites entreprises, certains ont constaté qu'ils ont du mal à recouvrer leurs comptes. Il s'agit d'une question à laquelle on ne peut apporter une réponse définie et la décision tient aux circonstances dans lesquelles se trouve l'exportateur.

Si vous décidez de vendre directement sur ce marché, il est extrêmement important de vérifier la cote de solvabilité de l'entreprise car il n'y a pas d'agences de perception dans les Bahamas et la plupart des avocats (dont les honoraires sont très élevés de toute façon) ne s'occupent pas de ce genre d'affaires.

Il y a quelques grandes agences, solidement implantées, qui sont toujours à la recherche de produits nouveaux mais d'ordinaire elles représentent déjà la plupart des séries d'articles. Bon nombre d'entreprises nouvelles, mais plus petites, semblent réussir à merveille et sont à la recherche de produits d'écoulement facile. En règle générale, les agents ne s'occuperont pas de produits qui exigent le montage d'étalages car il est très difficile de recruter le personnel nécessaire.

Si vous n'avez pas encore pénétré ce marché ou si vous désirez revoir votre organisation actuelle, veuillez communiquer avec notre bureau. Nous vous fournirons les noms d'agents éventuels ou nous entreprendrons un sondage initial du marché au cours de l'une de nos visites régulières aux Bahamas. L'adresse est la suivante: Secrétaire commercial, Haut-commissariat du Canada, B.P. 1500, Chemin Tobago, Angle chemin Trafalgar et boulevard Knutsford, Kingston 10 (Jamaïque).

# Le Honduras britannique s'éveille aux produits canadiens

Les exportateurs devraient s'intéresser sérieusement au marché du Honduras britannique qui accepte chaleureusement les produits canadiens.

D. H. LEAVITT, Premier secrétaire commercial suppléant à Kingston

Le Honduras britannique, que vous l'appeliez ainsi ou bien que vous lui donniez son nouveau nom de Belize, est un pays que les exportateurs canadiens ne devraient pas négliger. Si vous vous intéressez à un marché qui vous donne un avantage tarifaire d'environ 10 p. 100 sur vos principaux concurrents, qui manifeste beaucoup de bonne volonté à l'égard du Canada, avec lequel il désire resserrer ses relations commerciales et où les produits canadiens sont déjà bien acceptés, alors étudiez attentivement ce marché du Honduras britannique avec l'aide d'un délégué commercial du Canada.

Comme le déclare l'étiquette collée sur vos bagages «Belize est le nouveau pays de l'Amérique centrale au coeur du bassin des Antilles». Cette origine se reflète dans le mélange de races de la population, voire espagnole et maya. Il est vraisemblable que ce pays entre dans l'Association de libre-échange des Antilles (CARIFTA), tout en continuant

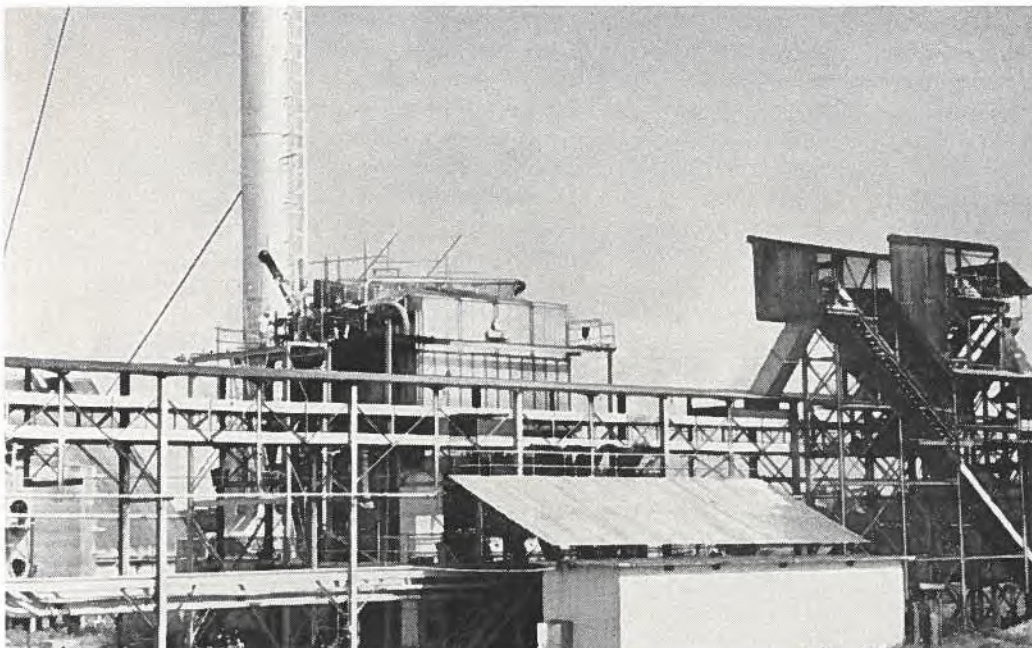
d'envisager son entrée dans le Marché commun de l'Amérique centrale et l'Organisation des États américains. Il est bordé au sud et à l'ouest par le Guatemala, au nord par le Mexique et à l'est par la mer des Antilles.

Bien qu'il s'agisse toujours d'une colonie britannique, on utilise de plus en plus fréquemment le nouveau nom de ce pays «Belize» ce qui constitue, avec l'intérêt manifesté pour la CARIFTA et la récente adhésion à la Banque de développement des Antilles, des signes d'une indépendance croissante. Un différend de frontière avec le Guatemala a été l'une des principales raisons pour laquelle cette indépendance n'est pas encore un fait accompli. La capitale a été transportée de Belize dans la nouvelle ville de Belmopan à environ 50 milles à l'intérieur des terres et les fonctionnaires ont commencé d'y habiter. L'emplacement de cette nouvelle capitale lui assure, à la différence de Belize, de ne pas être inondée pendant un ouragan.

L'agriculture est la base économique de ce pays et la terre est sans aucun doute sa première ressource naturelle. Le Honduras britannique dispose d'environ deux millions d'acres de terres cultivables dont seulement 200,000 (soit à peu près 10 p. 100) sont exploitées. Le sucre, le citron, le chicle et le bois dur sont les principaux produits exportés. En 1968, le sucre et le citron ont représenté 79 p. 100 des exportations. L'industrie de la pêche, déjà importante, continue son essor, le homard étant le principal type de poisson pêché.

Le tourisme ne fait que commencer et l'on pense qu'il va s'épanouir. En 1968, il y a eu 28,000 visiteurs contre 4,500 en 1960. La situation géographique de ce pays est idéale pour le tourisme car il n'est qu'à deux heures d'avion du sud des États-Unis. Outre le soleil, la mer et les plages de sable, le Honduras britannique offre les ruines Maya, des grottes, la nature à l'état sauvage, et l'on peut y pratiquer la chasse et la pêche. Cependant, les installations touristiques actuelles sont limitées à un minimum d'hôtels, de restaurants et de routes convenables pour se rendre dans les endroits intéressants. Le gouvernement, n'ayant pas les sommes nécessaires à la construction d'installations touristiques, ne peut entreprendre un programme de promotion à grande échelle et préfère que l'industrie privée se préoccupe de ces problèmes. Afin d'encourager cela, le gouvernement

*Cette usine de la société sucrière Belize, ouverte depuis trois ans, est unique en son genre; environ 50 p. 100 de l'usine est à ciel ouvert. Le sucre et les agrumes représentent les deux principales exportations du pays mais le tourisme est une industrie d'avenir.*



offre des exemptions d'impôts et des privilèges de franchise aux bons projets d'aménagement touristique. Jusqu'à présent, le développement lié aux activités de jeux ou de casino a été rejeté. Mais ce pays est toujours l'idéal pour quiconque apprécie le soleil, la vie en plein air et désire s'éloigner de la ville. La température moyenne est de 79 degrés et le pays se targue d'avoir le deuxième plus grand récif du monde (plus de 178 milles de long) et plus de 150 cayes (îles).

Le Honduras britannique fait 174 milles du nord au sud, 68 milles de l'est à l'ouest; il couvre une superficie de 8,866 milles carrés, et sa population n'est que d'environ 120,000 habitants. Cette faible population signifie que l'on ne trouve pas ici la même opposition que dans d'autres pays à la mécanisation de l'industrie mais elle implique aussi que le marché intérieur est limité, ce qui n'incite pas à l'implantation d'usines.

Outre l'agriculture et la pêche on trouve dans ce pays une usine de laminage de l'acier et des industries légères dont des scieries, des chantiers navals, des usines d'embouteillage de boissons, de butane, et d'oxyacétylène, une usine de confection de vêtements, un complexe abattoir-conserverie ainsi que des usines de congélation et de conditionnement de poissons. Il est possible que viennent s'ajouter à cette liste une brasserie et une minoterie.

En raison de cette faible population, il est peu probable que les exportateurs canadiens soient rejetés par les fabricants locaux comme ils le sont dans d'autres régions des Antilles. D'une manière générale, il est admis que l'avenir de ce pays repose sur l'accroissement de la production de bœuf et de produits agricoles pour les marchés national et d'exportation.

En 1968, les importations au Honduras britannique se sont élevées à 23.6 millions de dollars, soit un accroissement de 140 p. 100 par rapport à 1960. Ainsi que l'on peut s'y attendre, le gros de ces importations se compose de biens de consommation, d'articles nécessaires à l'agriculture, aux transports en voie de développement et aux besoins de communications de ce pays. Le Honduras britannique importe aussi les matériaux et l'équipement nécessaires à la construction de Belmopan.

Les exportations canadiennes vers Belize sont graduellement passées de 835,000 dollars en 1962 à 1.7 million de dollars en 1969. Les principaux articles sont les céréales, les sardines en conserve, les soupes, les tissus, les pneus, les limes et du papier journal. Bien que cette gamme d'exportation soit étendue, les Canadiens devraient pouvoir faire mieux.

L'expédition pose un problème, particulièrement à partir de la côte occidentale du Canada. Cependant, il existe un service à environ toutes les six semaines, offert par la société *Trans-ocean Shipping and Chartering Company Inc.* de Montréal. La *Shaw Steamship Company Limited* de Halifax assure également un service irrégulier. De plus, les exportateurs procèdent à des transbordements via New York, Nouvelle-Orléans ou peuvent expédier leurs marchandises par camion jusqu'à Miami puis de cet endroit par bateau. De même, selon la nature des marchandises, il y a possibilité de les expédier par avion (par exemple, par Air Canada jusqu'à Miami puis sur d'autres lignes jusqu'à Belize). Les entreprises canadiennes qui s'intéressent à ce marché doivent envisager toutes les méthodes lorsque se pose le problème de l'établissement des prix c.a.f. des marchandises rendues à Belize et de leur livraison.

Les exportateurs canadiens doivent s'attendre à une forte concurrence de la part des entreprises américaines. Ces dernières sont proches du marché en question et elles disposent de bons services d'expédition. Les sociétés britanniques ont en général des rapports de longue date. Cependant, certains facteurs jouent en faveur des sociétés canadiennes. Tout d'abord, les exportateurs canadiens bénéficient de la préférence tarifaire du Commonwealth et ainsi jouissent en moyenne d'un avantage tarifaire de 10 p. 100 *ad valorem* par rapport aux fournisseurs qui n'appartiennent pas au Commonwealth. Les produits et les normes nord-américaines sont de plus en plus acceptés par ce marché qui était antérieurement tourné vers la Grande-Bretagne et c'est pourquoi les fournisseurs canadiens pourraient faire exporter leurs produits s'ils sont compétitifs. A cela s'ajoute la très grande bonne volonté du peuple du Honduras britannique à l'égard du Canada. Étant donné que le Canada

a, au cours des récentes dernières années, acheté habituellement davantage de marchandises du Honduras britannique (sucre, concentré de citron, bananes) qu'il ne lui en a vendu, le gouvernement et les hommes d'affaires accueillent bien l'idée de l'accroissement de nos exportations vers leur pays.

Naturellement, il faut reconnaître que pour de nombreux produits individuels, le Honduras britannique ne représente qu'un débouché limité. De plus, les affaires tendent à être dominées par un petit nombre de grossistes bien établis qui représentent déjà certaines gammes de produits. Cependant, il n'est pas rare que ces sociétés acceptent de stocker des produits concurrents. Compte tenu de ces faits, c'est un marché que peuvent souvent desservir avec succès les maisons d'exportation, les agents d'exportation et même les grossistes au Canada.

Le Honduras britannique est un marché en croissance et il offre un débouché à de nombreux types de produits canadiens qui ont fait leur preuve. Les firmes canadiennes doivent maintenant y prendre pied et se développer en même temps que ce pays. Il se peut que les premières ventes soient faibles mais les sociétés prêtes à faire l'effort nécessaire peuvent réaliser des affaires valables et durables. Si le représentant d'une entreprise canadienne visite les Antilles ou l'Amérique centrale, un voyage jusqu'à Belize peut être rentable sans engager des dépenses supplémentaires considérables.

La Division commerciale du Haut-commissariat canadien, Kingston 10, Jamaïque, a la responsabilité de ce territoire et se fera un plaisir de vous faire connaître les possibilités du marché, un représentant convenable ou des acheteurs. Envoyez plusieurs exemplaires de votre documentation, de vos prix et si possible des échantillons. Il est préférable d'indiquer des prix c.a.f. à Belize mais, si cela n'est pas possible, des prix f.à.b. au port de sortie du Canada seront acceptables au départ. Disposant de ces renseignements, notre bureau entreprendra une étude du marché et fera savoir à la firme canadienne intéressée les mesures à prendre ultérieurement. Souvenez-vous que nous ne sommes pas plus loin de vous que votre boîte à lettres—B.P. 1500, Kingston 10,

# Les îles Caïmans sont prêtes à construire

J.-PIERRE LEFEBVRE, Secrétaire commercial adjoint

Les îles Caïmans qui constituent l'endroit le plus isolé des Antilles viennent de traverser une période de spéculation immobilière fiévreuse qui a duré huit ans. Toutefois, les prix ont l'air de se stabiliser. Il semble que l'île principale de 120 milles carrés se remette de ses transactions paperassières et qu'elle soit prête à entreprendre la construction proprement dite.

Ici, c'est le plein emploi et les insulaires jouissent du revenu *per capita* le plus élevé des Antilles (\$1,040 par an). Leur standard de vie est l'un des plus élevés au monde. La vaste majorité des 10,000 habitants possèdent leur propre maison et leur propre terre. En revanche, la colonie ne possède pas d'industrie de matériaux de construction, sauf une entreprise de blocs de béton qui importe du ciment *Portland* de la Colombie et de la Jamaïque. Tous les matériaux de construction dont elle a besoin sont importés massivement des États-Unis, du Royaume-Uni, de la Jamaïque, du Moyen-Orient et du Canada.

Les résidences sont faites de blocs de béton armé (barres crénelées de 20 pieds de longueur et de 3/8, 1/2, 5/8 et 3/4 de pouce de diamètre). Le contre-plaqué est largement utilisé et la catégorie C/D de 48 pouces sur 96 et de 5/8" de diamètre coûte \$3.71.

Les prix du contre-plaqué de sapin, pour l'extérieur, (à une seule face) de catégorie A/C s'échelonnent entre \$3.10 (feuilles de 1/4"), \$5.12 (celles de 1/2") et \$5.86 (celles de 5/8") f. à b. Miami. Les toits sont faits d'acier ondulé (calibre 26, \$1.60 la tonne c.a.f. Jamaïque dans des longueurs de 8, 10 et 12 pieds).

Il y a tendance à utiliser des bardeaux d'asphalte dans les régions où il y a de l'eau de source ou de puits car alors on n'a pas besoin de recueillir l'eau de pluie sur les toits. Depuis un an un entrepreneur local a des bardeaux de thuya géant en stock mais dans les îles Caïmans on ne s'en sert pas.

Les murs intérieurs des maisons sont plâtrés ou finis au béton non poli. La tendance est aux panneaux de couleur avec, dans les maisons de la haute et de la moyenne bourgeoisie ainsi que dans les bureaux, des bordures, angles, plinthes, sommets de voûte et doucines assortis. Les plastiques laminés (Arborite, Formica) sont aussi courants. Le gros de ces matériaux provient d'Israël mais actuellement on cherche d'autres sources d'approvisionnements.

Les principales essences de bois d'œuvre utilisées dans les Caïmans sont le sapin d'Amérique Centrale et le pitch-

pin du sud des États-Unis. Les importateurs emmagasinent quand les prix qui sont cotés quotidiennement à la Nouvelle-Orléans, sont le plus favorables.

On sent qu'on pourrait peut-être intéresser les entrepreneurs à alterner leurs commandes de pitchpin du sud des États-Unis avec des commandes d'épinette de l'Est du Canada, pourvu que les firmes canadiennes envoient régulièrement des listes de prix courants.

Les États-Unis et le Royaume-Uni fournissent les accessoires et les fournitures de plomberie. Les plombiers aimeraient recevoir des listes de prix du Canada.

Il y a deux grands concessionnaires de matériaux de construction dans la Grande Caïman. Ils vendent aux particuliers et, à l'occasion, aux grandes sociétés de construction. Ce dernier groupe préfère toutefois s'approvisionner à l'étranger chaque fois que le jeu en vaut la chandelle. Pour les parquets on utilise le linoléum et le terrazo. Comme pour tous les autres matériaux de construction, les prix pour ces matériaux doivent être cotés c.a.f. Miami ou Tampa (Floride) plutôt que c.a.f. Jamaïque car les larcins et la casse y sont moins fréquents. Un service de camionnage est disponible de Toronto ou de Montréal jusqu'en Floride.

Malheureusement, en règle générale, le Canada ne bénéficie pas de tarifs préférentiels pour les matériaux de construction. Le seul matériau pour lequel les fournisseurs du Commonwealth sont privilégiés est le fer à toiture (tarif préférentiel 15 p. 100, tarif général, 20 p. 100).

Les exportateurs canadiens intéressés devront contacter le Haut-commissariat du Canada, B.P. 1500, Kingston 10, Jamaïque s'ils veulent se procurer des noms d'importateurs caïmaniens.

*Une vue partielle de l'île Grand Caïman, endroit pittoresque des Antilles.*





*Les vaches sont curieuses, même dans les îles Turks et Caicos. En voici la preuve.*

# Sables blancs et récifs de corail

DONALD H. LEAVITT, Secrétaire commercial

Si vous n'avez pas découvert les îles Caicos et Turks en classe de géographie à l'école, ne vous inquiétez pas; vous n'êtes pas le seul à en ignorer l'existence. Il faut cependant vous rendre compte de la nouvelle importance de ce petit coin peu connu de la mer des Antilles, importance suscitée par la mise en valeur des terrains, l'affluence de touristes avertis et des exportateurs.

Les îles Turks et Caicos, situées à l'extrémité sud-est de la chaîne des Bahamas, se composent de six îles principales. Les îles Turks (Grand Turk, Salt Cay) sont à l'est du passage des îles Turks, bras de mer d'une largeur de 22 milles. Les îles Caicos (South, East, North, West et Middle Caicos plus l'île Providenciales) sont à l'ouest du passage. La superficie des îles ne dépasse pas quelque 166 milles carrés.

En 1960, les îles comptaient 5,668 habitants, tous d'ascendance africaine ou mélangée sauf 17. Il y avait 2,557 enfants. Malgré la natalité élevée, la population est demeurée assez stable depuis au moins un demi-siècle. On estime aujourd'hui que les habitants sont au nombre de 6,500. Grand Turk, la capitale, compte quelque 2,500 âmes, South Caicos, 1,000 et les quatre autres îles quelque 500 à 600 chacune. Lors du dernier recensement, il y avait 122 femmes pour 100 hommes. Il y aurait en tout 12,000 ressortissants, dont la moitié demeurent ailleurs.

Découvertes par Ponce de Léon en 1512, ces îles ont été colonisées de façon saisonnière en 1678 par les Bermudiens qui venaient tous les ans en navire avec leurs esclaves pour

racler le sel dans les étangs. Le nom Turk s'inspire du cactus local, qui ressemble à un fez. Caicos est tiré de cayos, mot espagnol qui signifie récifs.

Devenues colonie anglaise en 1766, les îles ont été annexées aux Bahamas en 1799. En 1848, les propriétaires locaux des salins se sont brouillés avec leurs homologues des Bahamas. Par suite du succès de leur pétition à la Couronne, leurs îles sont redevenues colonie détachée. En 1873, éprouvés par une dépression qui résultait en partie du désastreux ouragan de 1866, les citoyens des îles ont obtenu leur annexion à la Jamaïque, colonie de la Couronne. Lorsque celle-ci a obtenu son indépendance en 1962, les îles ont formé à nouveau une colonie anglaise détachée.

Les îles Turks et Caicos relèvent d'un administrateur britannique, qui doit approuver toutes les lois adoptées par l'assemblée législative de l'archipel. Le gouverneur britannique du Commonwealth des Bahamas est également le leur. Les îles sont reliées au système judiciaire des Bahamas car elles partagent une Cour d'appel commune, mais les prisonniers condamnés qui doivent purger de longues sentences sont transportés à la Jamaïque. Le dollar jamaïcain est par ailleurs la monnaie des îles.

Les principales exportations sont les coquillages, le sel et le sisal. Le racleage du sel, par tradition l'industrie la plus importante, ne peut plus faire concurrence aux sources extérieures et ne subsiste que sur Salt Cay grâce aux subventions du gouvernement. Les principaux facteurs de l'économie insulaire sont les installations des

forces militaires et de la garde côtière des États-Unis sur les îles Grand Turk et South Caicos.

Les îles constituent l'escale tout indiquée pour le plein de mazout ou d'essence des navires et des avions civils et militaires qui font la navette entre Porto-Rico et les États-Unis. La Grande-Bretagne fournit les deux tiers de la balance courante et toute la balance de capital, ce qui revient à \$350,000 en fonds courants et \$140,000 en capitaux par an.

Le tourisme est la clé de l'avenir. Le climat et la pêche sont excellents; il ne tombe en moyenne que 26 pouces de pluie par an et les vents alizés assurent un été confortable. Il y a cependant pénurie d'eau potable; on recourt surtout à des captations d'eau pluviale, mais on a construit une usine de désalinisation dans l'île South Caicos et on étudie la possibilité d'en implanter ailleurs. Un certain nombre de promoteurs sont à l'œuvre. La plupart sont Américains, mais un grand consortium britannique (*Morris Wigram*) composé de trois banques mercantiles, s'intéresse à la mise en valeur de Providenciales. Une firme canadienne, *W. N. Axford & Associates*, a des droits fonciers dans l'île North Caicos.

*La Turks Island Development Company Limited (TIDCO)* a été formée l'an dernier à titre de sociétés à portefeuille pour diverses filiales en vue de développer Grand Turk, mais quelques filiales desserviront d'autres îles de l'archipel.

Un des lotissements les mieux connus est situé dans l'île South Caicos, où

la *Caicos Company* (autrefois *Caicos Holdings Limited*) est propriétaire à perpétuité d'une superficie de 2,000 à 3,000 acres. La compagnie, nantie en outre de droits fonciers dans les îles de Providenciales et de Middle Caicos, œuvre dans l'archipel depuis 1961.

Dans South Caicos, elle exploite l'aéroport, Air Caicos, l'hôtel, la centrale électrique et le port de plaisance ainsi que les entrepôts de ciment et de bois d'œuvre, les magasins d'aliments et d'alcools en gros et en détail. Parmi les autres sociétés ayant des droits dans les îles, signalons la *West Caicos Development Company*, la *Provident Company*, la *Caicos Dredging Company*, la *Cays Development Company*, la *IMBT*, la *East Caicos Development Company* et la *Solar Enterprises*.

Dans la capitale, *Cockburn Town*, dans l'île Grand Turk, il y a un hôtel de cinq chambres aménagé dans un immeuble centenaire; South Caicos possède un hôtel de 27 chambres et Providenciales un hôtel de sept chambres. *Bahamas Airways* offre un service

trihebdomadaire à partir de Nassau. Deux transporteurs locaux, *Air Caicos* et *Caicos Airlines*, assurent le service interinsulaire, le nolisement et la correspondance avec les cargos en provenance et à destination des États-Unis.

Les terres de la Couronne englobent 5 à 10 p. 100 de la superficie de Grand Turk et de South Caicos au regard de 75 p. 100 dans les autres îles. Les lotisseurs achètent des propriétaires locaux ou obtiennent des concessions du gouvernement à condition de développer l'infrastructure et d'assurer les services essentiels.

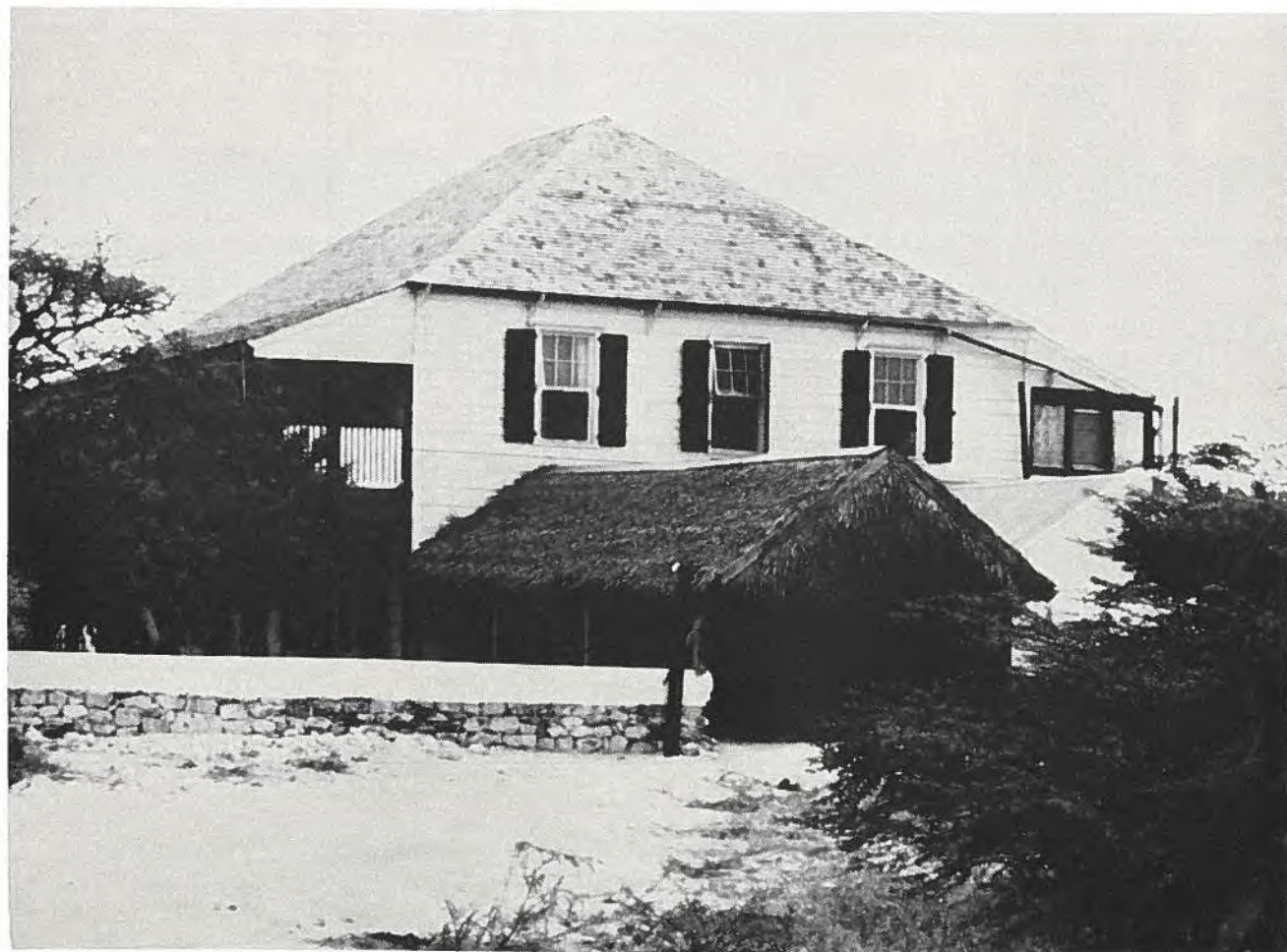
Voilà deux ans, on pouvait acheter à raison de \$50 l'acre les meilleurs terrains, dotés de plages parfaites. Maintenant, le gouvernement vend à raison de \$1,000 l'acre les quelques bons terrains pourvus de plages qui lui restent. Les terrains non aménagés des îles encore à l'état naturel se vendent de \$150 à \$250 l'acre. Les lotisseurs demandent de \$2,000 à \$7,000 l'acre.

L'absence d'impôts directs constitue un avantage notable. Bien qu'il n'y ait pas de garanties législatives, le gouvernement a déclaré que ce n'est pas son intention de prélever des impôts directs. Il est possible que des lois seront finalement adoptées pour garantir l'exemption fiscale. Quoiqu'il en soit, les îles espèrent attirer des banques et des compagnies de gestion.

*Barclays Bank D.C.O.* a maintenant un monopole bancaire de cinq ans qui doit se terminer en avril 1971. La seule autre société autorisée à exercer un rôle bancaire est la *Caribbean Finance Trust Company*, dans South Caicos. Si une autre banque assumait ses fonctions sans modifier la raison sociale, elle pourrait se mettre immédiatement à l'œuvre.

La Loi jamaïquaine des brevets s'étend aux îles Turks et Caicos; en conséquence, un brevet d'invention délivré à la Jamaïque comprend ces îles et y conserve sa validité. Il n'y a pas de loi

*Le tourisme représente le principal potentiel d'expansion des îles. Ci-dessous le seul hôtel de Grand Turk, le Turk's Head.*



sur les marques de commerce et la loi jamaïcaine ne s'applique pas.

*Cable & Wireless*, qui s'occupe des communications extérieures, prévoit que le système sera plus achalandé. Le télex est en voie d'installation et le matériel existant en voie de remplacement. Le réseau téléphonique appartient maintenant au gouvernement: les détenus de la prison locale sont les standardistes.

On s'est beaucoup penché sur le développement futur des îles. Deux rapports sont parus, l'un rédigé par une firme britannique nommée par le ministère britannique du Développement outre-mer et l'autre sous la présidence de Sir Derek Jakeway, ancien gouverneur des îles Fidji. Ces deux rapports ont été préparés en vue d'éviter dans le développement des îles les erreurs commises ailleurs.

Le rapport Jakeway recommande la formation d'un organisme de développement composé de quatre experts et d'un chef en vue de surveiller la mise en valeur. Il propose que la *Commonwealth Development Corporation* développe les services publics et

l'infrastructure et qu'elle participe aux négociations avec les lotisseurs privés. De cette façon, le gouvernement ne serait pas en mesure de donner de grands terrains à des intérêts privés qui promettent d'y aménager les services essentiels.

Évidemment, les îles offrent aux investisseurs canadiens l'occasion de participer à l'expansion d'une nouvelle zone touristique. Elles ont un charme incontestable et offrent une atmosphère tranquille, de belles plages au sable blanc et de beaux récifs coralliers. Si ces avantages ne sont pas exclusifs, ils seront néanmoins recherchés de plus en plus à mesure que les revenus s'accroîtront et que le tourisme se développera. Les fabricants canadiens exportent déjà vers ces îles.

Faute de fabriques locales, tous les vivres sont importés. Les exportations britanniques vers les îles Turks et Caicos et vers les îles Caïmans en 1968 ont atteint \$212,000. On déplore le manque de services de transport maritime à partir du Canada, mais les exportations canadiennes peuvent se rendre aux îles si on les achemine par camion-remorque jusqu'en Floride.

La *Caicos Company* est associée à une entreprise de transport aérien, Air Caicos, qui emploie des DC4M canadiens et qui peut fournir au besoin un service direct. Des cargos font la navette entre Kingston (Jamaïque) et Grand Turk. Le principal importateur, *Turks Islands Importers Company (TIMCO)* semble s'intéresser à l'importation des produits canadiens, tout comme la *Caicos Company*.

Les exportateurs canadiens bénéficient du traitement préférentiel du Commonwealth pour la plupart des produits; les matériaux de construction et le matériel pour les hôtels approuvés peuvent être importés en franchise. Le Canada et les Canadiens sont estimés dans les îles, grâce aux contacts avec les touristes canadiens et à l'activité des Services administratifs canadiens outre-mer, qui a contribué fortement à l'établissement des services médicaux, et grâce aux dons de matériel pédagogique du gouvernement de l'Ontario.

Les possibilités de ces îles vous intriguent? Pour plus de précisions, adressez-vous à notre service: C.P. 1500, Kingston 10, Jamaïque, Antilles.



# Trinidad et les Antilles orientales: La vedette à l'industrie

M. DAVIS J. McJANET, Conseiller commercial intérimaire, Port-of-Spain

Au début de l'année, les Canadiens ont été abondamment informés des événements à Trinité et Tobago qui mettaient en cause la présence du Canada dans cette région. Le rapport récent du Comité des affaires extérieures du Sénat canadien sur les relations canado-antillaises ainsi que la visite du sénateur Paul Martin dans les Petites Antilles au mois de septembre ont polarisé encore davantage l'attention sur la diversité et l'enracinement profond des liens entre ces deux partenaires du Commonwealth.

Il serait malheureux et inexact de qualifier les événements qui ont eu lieu au printemps dernier dans les Antilles simplement de réaction contre le rôle que jouent les Canadiens dans la vie économique de la région. Il faut garder présent à l'esprit des faits plus fondamentaux; mentionnons un chômage aigu qui touche particulièrement les jeunes gens non spécialisés (le chômage atteint un taux de 25 p. 100 en certains endroits); la surpopulation et le manque d'intérêt qu'éprouvent un grand nombre d'Antillais à posséder et à exploiter des petites ou des grandes entreprises, en dépit du fait qu'ils ont remporté des succès remarquables dans d'autres sphères d'activité comme les professions libérales.

La réponse des gouvernements locaux et des hommes d'affaires face à ces besoins a été immédiate et dans certains cas spectaculaire. A Trinité par exemple, les membres de la Chambre

*Des entreprises canadiennes ont assuré les travaux de génie et construit le hâvre en eau profonde (à gauche) de St. Vincent, à titre d'aide à l'étranger et au coût d'environ un million de dollars.*



*Annie, l'une des plus anciennes vendeuses de la Place de la Marine à Port-of-Spain montre fièrement une boîte de pommes du Canada. Au cours des huit premiers mois de l'année, le Canada a vendu pour 22,000 dollars de pommes à la Trinité. De façon générale, il y a une hausse des exportations vers cette région.*

de commerce ont établi et maintiennent des programmes de formation professionnelle auxquels ils fournissent un appui financier, la main-d'œuvre et le matériel nécessaires. Les gouvernements de Guyane et de Trinité ont encouragé des groupes, jeunes et vieux, à former des coopératives pour diriger de petites entreprises utilisant les matériaux locaux et pour exploiter des points de vente.

Un certain nombre d'entreprises privées et étrangères offrent pour la première fois des actions aux autochtones. Le gouvernement de Trinité et Tobago a conclu une entente pour acquérir des intérêts majoritaires dans la plus importante raffinerie de sucre du pays. Le 23 février 1970, la Guyane est devenue la première «république coopérative» du Commonwealth; sa politi-

que, a-t-elle annoncé, est de rechercher au nom du peuple de Guyane une «participation constructive» dans l'exploitation des ressources naturelles du pays.

Comme les principes directeurs pour l'application de plusieurs de ces politiques ne sont pas encore définis, les investisseurs locaux et étrangers semblent attendre avant de prendre de nouveaux engagements d'importance, et les investissements actuels sont ré-examinés sous l'angle de leur adaptation possible à ces nouvelles politiques.

En dépit de tels facteurs, les exportations du Canada vers les pays du Commonwealth dans les Petites Antilles au cours des premiers six mois de 1970 (30.1 millions de dollars) se comparent très favorablement à celles de la même période en 1969, soit 21.1 millions de dollars (voir le tableau ci-joint). Cette hausse saine est due en partie à une demande constante d'aliments essentiels (morue salée, sardines en boîte, farine et pommes de terre) et d'autres articles destinés au grand public (tabac et bois d'œuvre). La hausse est également une conséquence du programme d'aide du Canada pour le développement de la région ainsi que d'autres projets financés multilatéralement et dans lesquels les fournisseurs canadiens ont pu jouer un rôle important.

A la Barbade comme dans les îles du Vent et Sous-le-Vent notamment, le tourisme est devenu au cours des dernières années un facteur de plus en plus important de l'économie locale comme des relations commerciales du Canada avec cette région (voir page 29). Le tourisme crée une demande de haute qualité pour une foule de produits, depuis les soupes ou les noix jusqu'aux pantoufles jetables. Il est également devenu une importante source de change étranger dans une économie en plein essor et devrait peut-être, à bon droit, être considéré comme un facteur aussi important que n'importe quelle exportation en provenance de cette région. Toutefois, dans la plupart des cas la mise sur pied d'installations touristiques exige un apport de capitaux des investisseurs étrangers.

Si ces derniers sont canadiens, une grande partie des échanges commerciaux qui résultent des investissements se font habituellement avec des fournisseurs du Canada.

## Principales exportations canadiennes

|                                     | Janvier-Juin |       |                               | Janvier-Juin |        |
|-------------------------------------|--------------|-------|-------------------------------|--------------|--------|
|                                     | 1969         | 1970  |                               | 1969         | 1970   |
| <b>La Barbade</b>                   |              |       | Bateaux                       | 0            | 136    |
| Viande salée et fumée               | 343          | 298   | Moteurs d'avion               | 124          | 135    |
| Poisson salé                        | 118          | 131   | Pneus de véhicules auto-      |              |        |
| Poisson en boîte                    | 204          | 166   | mobiles                       | 123          | 118    |
| Farine                              | 312          | 363   | Meubles                       | 39           | 291    |
| Pommes de terre                     | 54           | 145   | Total de toutes les expor-    |              |        |
| Bois de construction                | 207          | 285   | tations                       | 5,270        | 7,572  |
| Tissés                              | 158          | 198   | <b>Trinité et Tobago</b>      |              |        |
| Appareils téléphoniques             | 164          | 229   | Bétail                        | 61           | 195    |
| Matériel de distribution de         |              |       | Viande salée et fumée         | 216          | 179    |
| l'électricité                       | 96           | 121   | Poisson salé                  | 441          | 480    |
| Total de toutes les expor-          |              |       | Poisson en boîte              | 459          | 404    |
| tations                             | 3,725        | 5,486 | Blé                           | 463          | 0      |
| <b>Guyane</b>                       |              |       | Farine                        | 712          | 1,006  |
| Poisson salé                        | 263          | 205   | Oignons                       | 98           | 100    |
| Poisson en boîte                    | 203          | 209   | Pommes de terre               | 112          | 317    |
| Pois secs                           | 178          | 170   | Pois secs                     | 159          | 161    |
| Bois de construction                | 6            | 126   | Tabac                         | 71           | 265    |
| Papier journal                      | 114          | 109   | Bois de construction          | 469          | 108    |
| Tissés                              | 232          | 290   | Papier à écrire et à imprimer | 391          | 366    |
| Fils et câbles isolés               | 27           | 135   | Papier hygiénique             | 250          | 92     |
| Outillage de mincs                  | 74           | 270   | Filés de nylon                | 0            | 134    |
| Aéronefs                            | 45           | 1,860 | Tissés                        | 234          | 336    |
| Équipement aéronautique             | 5            | 151   | Tricots                       | 150          | 130    |
| Matériel de distribution de         |              |       | Plastique en feuilles         | 76           | 102    |
| l'électricité                       | 65           | 159   | Moules en aluminium           | 176          | 320    |
| Total de toutes les expor-          |              |       | Appareils téléphoniques       | 230          | 335    |
| tations                             | 3,643        | 6,822 | Matériel de distribution de   |              |        |
| <b>Îles du Vent et Sous-le-Vent</b> |              |       | l'électricité                 | 138          | 431    |
| Poisson salé                        | 373          | 340   | Bijoux                        | 82           | 213    |
| Poisson en boîte                    | 232          | 157   | Produits vétérinaires         | 79           | 110    |
| Farine                              | 987          | 879   | Produits médicaux et          |              |        |
| Sucre                               | 149          | 145   | pharmaceutiques               | 118          | 122    |
| Bois de construction                | 194          | 448   | Total de toutes les expor-    |              |        |
| Tissés                              | 70           | 141   | tations                       | 8,488        | 10,262 |
| Tuyaux de fer et d'acier            | 18           | 429   |                               |              |        |
| Soupapes et accessoires de          |              |       |                               |              |        |
| tuyaux                              | 5            | 134   | Source: BFS                   |              |        |

Le monde des affaires du Canada s'habitue lentement mais sûrement à l'idée de rapprocher les installations productives du marché antillais mais les progrès dans ce domaine dépendent de la clarification, par les gouvernements locaux, des politiques sur les investissements étrangers. Deux facteurs doivent jouer en faveur des investisseurs canadiens éventuels: la reconnaissance par les gouvernements locaux des besoins pressants, dans de nombreuses régions, en capitaux et en compétences professionnelles qui ne sont pas immédiatement disponibles localement ainsi que l'établissement d'une assurance des investissements par l'entremise de la Société pour l'expansion des exportations du Canada dans les pays antillais du Commonwealth avec lesquels le gouvernement du Canada a conclu une entente. Ces deux facteurs ont entraîné jusqu'à maintenant cette année une réponse tangible de la part des investisseurs canadiens.

Dans les Antilles du Commonwealth, deux autres éléments jouent aujourd'hui à long terme à l'avantage des relations commerciales entre le Canada et cette région: l'Association antillaise du libre-échange (CARIFTA) et la Banque de développement des Antilles. Dans les numéros antérieurs du Commerce extérieur (octobre 1969 et avril 1970) on a décrit les objectifs et les réalisations.

Dans les Antilles du Commonwealth, deux autres éléments jouent aujourd'hui à long terme à l'avantage des relations commerciales entre le Canada et cette région: l'Association antillaise du libre-échange (CARIFTA) et la Banque de développement des Antilles. Dans les numéros antérieurs du Commerce extérieur (octobre 1969 et avril 1970) on a décrit les objectifs et les réalisations.



*MM. John A. Ahow, agent commercial et K. Govia, agent local, examinent dans un entrepôt de Port-of-Spain des expéditions de morue salée du Canada. Le poisson et les produits à base de poisson constituent les exportations traditionnelles du Canada aux Antilles orientales, dont l'économie s'est relevée de façon appréciable.*

tions de ces deux organismes qui sont destinés à favoriser la prospérité économique de la région et par conséquent à rendre ce marché encore plus intéressant pour le Canada.

Nous vous donnons ci-dessus de brefs résumés des réalisations économiques des divers pays en cause.

**La Barbade**—En 1969, la construction d'usines, de logements et d'hôtels a marqué un net progrès dans l'économie de l'île et l'essor se poursuit. Pour la première fois, le tourisme a surpassé l'an dernier le sucre comme principale source de revenu.

En fait, la production du sucre a baissé par suite du mauvais temps et de plusieurs incendies dans les plantations de canne à sucre. Une entreprise canadienne a effectué une étude sur la possibilité de rationaliser l'industrie sucrière en aménageant des plantations plus vastes et en réduisant le nombre d'usines. On songe à adopter une nouvelle méthode d'extraction du sucre en utilisant de l'outillage inventé grâce au Programme PAIT du ministère de l'Industrie et du Commerce du Canada.

Dans le cadre de sa stratégie pour le développement économique, le gouvernement de la Barbade cherche la façon de diversifier son secteur agricole en vue de permettre aux agriculteurs locaux de répondre adéquatement aux besoins de l'île et de l'industrie hôtelière, particulièrement en lait et en produits frais.

**Guyane**—Les conditions du marché pour les principaux produits d'exportation de la Guyane (bauxite, alumine et sucre) ont été favorables en 1969 et la production de chacun de ces produits a augmenté. Toutefois, la production du riz est demeurée stable mais on s'attend, grâce à la formation récente d'une société d'État et à la création d'autres installations de recherches, à de meilleures récoltes et à de meilleures méthodes de traitement.

La construction domiciliaire dans les Antilles du Commonwealth a offert un débouché longtemps inexistant aux ressources forestières de la Guyane qui demeure encore largement inexploitées. Des intérêts étrangers ont également étudié la possibilité de transformer

le bois en pâte à papier mais aucun engagement définitif n'a encore été pris.

La Société de développement de la Guyane, organisme gouvernemental de promotion industrielle, a accordé au cours des dernières années des allègements fiscaux à quelques douzaines d'entreprises nouvelles. Pendant la seule année 1969, elle a conclu 23 accords tout en prenant soin de concentrer ses efforts sur les entreprises qui peuvent reposer sur l'agriculture, l'exploitation forestière, la pêche et l'exportation minière de la Guyane. A titre d'organisme-clé dans la nouvelle «République coopérative», elle se prépare maintenant à investir soit directement, soit conjointement avec les investisseurs privés, et cherchera à jouer un rôle dans la gestion des entreprises financées.

Plus tôt cette année, les autorités de la Guyane ont acquis des intérêts dans une importante entreprise d'importation du pays. Plus récemment, elles ont établi un bureau de commerce extérieur afin de mieux centraliser le contrôle des conditions commerciales auxquelles

les importations et les exportations guyanaises sont soumises.

Ces organismes gouvernementaux poursuivent leurs activités parallèlement aux entreprises commerciales privées.

#### **Les îles du Vent et les îles Sous-le-Vent**

—Ce groupe d'îles moins importantes des Petites Antilles du Commonwealth se divise de la façon suivante: les îles du Vent au Sud (Grenade, Saint-Vincent, Sainte-Lucie et Dominique) où les bananes et le tourisme dominant; les îles Sous-le-Vent au nord (Antigua, Montserrat, Saint Kitts, Nevis, Anguilla), région du sucre et du tourisme.

L'industrie, orientée vers l'exportation, est très jeune mais chaque île peut s'enorgueillir d'entreprises industrielles nouvellement établies qui desservent surtout les marchés locaux et les marchés voisins de CARIFTA et profitent de divers encouragements offerts par chaque gouvernement.

Les projets d'infrastructure comme les aéroports, les ports en eau profonde et les aqueducs sont réalisés grâce au financement de faveur. Les endroits touristiques et les lotissements fleurissent en prévision de meilleures voies d'accès qu'offriront les nouveaux aéroports et les avions plus gros.

L'agriculture continue à employer beaucoup de main-d'œuvre et les principales récoltes des îles (bananes, sucre, épices et agrumes) possèdent des débouchés bien établis, surtout en Grande-Bretagne. Toutefois, par suite de l'entrée éventuelle de la Grande-Bretagne dans le Marché commun européen, on tente de diversifier les récoltes vers de nouvelles cultures qui remplaceront les importations (par exemple les tomates) et on cherche à pénétrer davantage le marché canadien de bananes, de limettes, de mangoustes, d'avocats et d'autres fruits tropicaux.

*Des palmiers et des plages étendues comme celle-ci (à Tobago) constituent un atout important aux Antilles et offrent des occasions de détente aux hommes d'affaires fatigués. L'expansion du tourisme est plus lente dans ce pays qu'ailleurs dans la mer des Caraïbes.*

**Trinité et Tobago**—Bien que le produit national brut ait accusé une hausse constante en 1969, le rythme d'augmentation a été moins élevé qu'au cours des années précédentes, par suite d'une baisse de 15 p. 100 dans la production du pétrole brut local. En outre, il y a eu une diminution de la production du sucre, du cacao et du café imputable surtout à des conditions atmosphériques défavorables. Par contre, les possibilités offertes par le marché CARIFTA ont permis aux secteurs de fabrication de prospérer et le remplacement des produits d'importation ainsi que la construction ont atteint un niveau élevé.

La production pétrolière locale a décliné au cours des dernières années, ce qui a eu pour résultat d'intensifier les problèmes de chômage du pays et a nécessité des importations plus grandes de pétrole brut pour maintenir la production des raffineries de Trinité. Toutefois, des découvertes récentes de pétrole et de gaz contenant peu de sulfure près des côtes est et nord de l'île laissent entrevoir la possibilité de freiner efficacement cette tendance à la baisse.

Le développement touristique ne fait que des progrès lents; toutefois, Trinité est une figure relativement nou-

velle sur la scène touristique des Antilles, en comparaison de certaines îles voisines, et elle peut tirer profit de l'expérience des autres.

Au milieu de 1970, a débuté un service hebdomadaire de conteneurs entre l'Amérique du Nord et Port-of-Spain. Déjà, plusieurs exportateurs canadiens ont profité de ce service longtemps attendu.

Le présent rapport brosse un tableau succinct de la situation commerciale actuelle dans les Petites Antilles, telle qu'elle apparaît à la Division commerciale du Haut-commissariat du Canada à Port-of-Spain (Trinité). Établis au centre de la région, les cinq agents à l'emploi de la Division commerciale sont très bien placés pour conseiller les éventuels investisseurs et exportateurs de produits et de services du Canada sur les possibilités précises du marché des îles; ce marché s'étend de Saint-Martin au nord jusqu'à Trinité au sud, et englobe la Guyane, le Surinam et la Guyane française situés sur la terre ferme en Amérique du Sud. Veuillez adresser votre correspondance à: Division commerciale, Haut-commissariat du Canada, B.P. 1246, Port-of-Spain, Trinité et Tobago, (Antilles) (téléphone: 62-37254) (télex Domcan Pos 226) (câble: Canadien).



# Encouragement au tourisme

J.-M.-CLAUDE LAVOIE  
Secrétaire commercial adjoint  
Port-of-Spain

Une estimation approximative fondée sur des données incomplètes révèle qu'environ 425,000 touristes ont visité les Antilles orientales l'an dernier. La Barbade, qui a été le lieu de villégiature le plus en vogue, a attiré 137,000 visiteurs. Les dépenses totales des touristes dans les Antilles orientales ont atteint 67 millions de dollars; la Barbade a recueilli près de la moitié de cette somme car les visiteurs y ont séjourné plus longtemps qu'ailleurs, soit huit jours en comparaison de quatre ou cinq jours dans les autres îles.

La situation semble toutefois moins rose pour 1970. Après avoir pris un essor prodigieux au cours des années 60, le tourisme dans les Antilles orientales semble vouloir se ménager une pause. On prévoit que les arrivées accusent une baisse de 10 p. 100 cette année au regard de la hausse annuelle de 20 p. 100 (parfois 25 p. 100), habituellement enregistrée.

L'industrie attribue cette chute à la légère régression économique en Amérique du Nord et aux troubles qui ont surgi récemment à la Trinité et à Tobago. Les associations hôtelières et les syndicats touristiques ont cherché à redresser la situation: ils ont encouragé les Antillais à prendre leurs vacances aux Antilles mêmes; la nouvelle campagne publicitaire lancée en Amérique du Nord a pour thème «Visitez le huitième continent du monde». Les pays voisins de l'Amérique latine bénéficient également d'une publicité accrue.

De nouveaux projets dans le secteur de la construction hôtelière se dessinent en dépit de l'accalmie. Mais les investisseurs semblent plus prudents et hésitent avant d'engager leurs capitaux dans de nouveaux projets. Les spéculateurs demeurent à l'écart et ont adopté une attitude d'attente, ce qui a pour effet de stabiliser l'industrie.

Il est encore possible d'améliorer le secteur de l'hébergement dans les



*Il y a une baisse dans le tourisme dans les Antilles orientales, bien que des occasions d'investissement existent encore dans ce domaine. La plage déserte que vous voyez ici est celle de Hope à Tobago.*

Antilles orientales. Porto Rico et les Îles Vierges (É.-U.), qui sont les centres plus recherchés, sont déjà encombrées. Les touristes doivent aller plus au sud tous les ans afin de se loger. Une étude récente (Foreign Trade, 22 novembre 1969), révèle que si la tendance des années 60 se poursuit, le nombre de touristes dans cette région fera plus que doubler au cours des cinq prochaines années.

Toutefois, cette expansion repose en partie sur la mise en service d'avions géants qui relieront les Antilles orientales et les autres pays. Jusqu'à présent, les Antilles françaises et les îles Sainte-Lucie et Antigua dans les Antilles du Commonwealth disposent de pistes qui peuvent accueillir régulièrement des avions géants, mais leurs aéroports et leurs installations connexes ne sont pas suffisantes. Le terminus de la Martinique sera sans doute le premier à être mis en service.

Tout cela offre des débouchés aux exportateurs canadiens. La plupart des îles sont dans l'impossibilité de fournir les matériaux nécessaires à l'expansion. Il s'agit là d'un marché tout désigné, mais compétitif pour les

matériaux de construction, les accessoires, les produits chimiques spéciaux, les produits alimentaires pour les institutions et autres articles du secteur touristique.

Les investisseurs canadiens pourraient également se tailler une place sur ce marché. Bon nombre de personnes possèdent des terrains qui se prêtent à l'aménagement de centres de villégiature mais elles n'ont pas les capitaux pour construire des hôtels. Les investisseurs canadiens désireux de se lancer dans une entreprise en participation avec les ressortissants antillais seraient bien accueillis. La Division commerciale du Haut-commissariat canadien à Port-of-Spain se ferait un plaisir de présenter les hommes d'affaires sérieux aux ressortissants intéressés.

Pour de plus amples renseignements sur les projets et sur la façon d'aborder le marché, veuillez communiquer avec la Division du tourisme, des hôpitaux et des écoles, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, ou la Division commerciale, Haut-commissariat du Canada, Port-of-Spain, La Trinité, (Antilles).

# Essor de l'enseignement dans les Antilles

J.-M.-CLAUDE LAVOIE, Secrétaire commercial adjoint, Port-of-Spain

Des écoles assurant des places à plus de 45,000 étudiants sont déjà en construction ou au stade des plans et devis; les programmes d'aide fourniront à peu près 50 millions de la somme nécessaire à ces travaux. Il vaut peut-être la peine d'examiner ce débouché d'un peu plus près.

Bien que les Petites Antilles comptent peu d'analphabètes, un fort pourcentage de la population est pourtant inapte au travail par suite d'un manque de formation technique et de la surpopulation des écoles secondaires. C'est là un des problèmes fondamentaux que le gouvernement des Antilles tente de résoudre. Ces 45,000 nouvelles places sont dues à la coopération de divers organismes d'aide internationale tels que la Banque mondiale et sa filiale l'Association internationale de développement (AID), l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et la Division du développement du ministère du Développement d'outre-mer de Grande-Bretagne.

On met surtout l'accent sur la formation professionnelle et technique qui jusqu'à maintenant n'était offerte qu'à un petit nombre d'étudiants. On restructure le système d'enseignement secondaire de façon à mieux préparer les étudiants à recevoir une formation intellectuelle et technique plus poussée ou à être employés utilement après un cours secondaire régulier.

Le projet de Trinité et Tobago, par exemple, prévoit près de 20 millions de dollars pour la construction de 16 écoles secondaires au premier niveau, de trois écoles générales de niveau supérieur, et d'un collège pour la formation des maîtres. Quatre des écoles sont déjà en construction; les appels d'offres pour les autres n'ont pas encore été faits. La Banque mondiale finance la moitié du projet et le gouvernement de Trinité et de Tobago,

l'autre moitié. A lui seul, il assurera 18,000 nouvelles places aux étudiants.

En Guyane, la Banque mondiale et sa filiale, l'Association internationale de développement partagent là aussi les coûts, à part égale, pour un projet américain de 11.6 millions de dollars

comportant la construction de sept nouvelles écoles secondaires et d'un collège pour la formation des maîtres. La mise en chantier aura lieu bientôt.

A New-Amsterdam (Guyane) on termine un nouvel institut technique financé en grande partie par une sub-



*Des écoles préfabriquées quittent les quais de Montréal en direction des Antilles. Grâce à des subventions du Canada et d'autres sources, les établissements scolaires pourront accueillir 45,000 élèves de plus.*

vention de l'ACDI. L'institut qui peut recevoir 400 étudiants est équipé de matériel éducatif du Canada. Le gouvernement de Guyane songe à faire d'autres achats de matériel canadien pour compléter l'équipement qu'il possède déjà dans les autres écoles.

Dans les îles du Vent et Sous-le-Vent, le Canada finance par des subventions de l'ACDI la construction de 20 écoles primaires en forme de feuille d'érable dont le coût s'élève à près de trois millions de dollars. Ces écoles pourront recevoir au total 1,000 étudiants. C'est en septembre de cette année qu'on a officiellement remis au gouvernement de la Barbade la première de ces écoles préfabriquées du Canada.

Il y a d'autres projets en voie de réalisation ou à l'étude. Ces exemples nous montrent bien, cependant, l'ampleur de l'essor dans le domaine de l'éducation et les débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes.

Le fait que de nombreux enseignants antillais aient reçu leur formation au Canada devrait également donner une forte impulsion au matériel éducatif canadien. En outre, plus de cent professeurs canadiens sont à former des étudiants et des enseignants aux Petites Antilles dans le cadre du Programme d'assistance technique de l'ACDI. Comme ils connaissent bien notre matériel, ils devraient contribuer à promouvoir les instruments auxiliaires d'enseignement fabriqués au Canada.

Les entreprises canadiennes intéressées à bénéficier de cet essor dans le domaine de l'éducation devraient étudier avec soin les Antilles. L'une des premières mesures à prendre pour promouvoir votre matériel est d'inscrire votre entreprise auprès d'un organisme international comme la Banque mondiale à Washington, l'UNESCO à Paris, le Programme des Nations Unies pour le développement à New York, et, évidemment, l'ACDI à Ottawa.

Pour plus de renseignements, veuillez vous adresser à la Division du tourisme, des hôpitaux et des écoles, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa (Ont.) ou à la Division commerciale, Haut-commissariat du Canada, B.P. 1246, Port-of-Spain, Trinité (Antilles britanniques).

---

## Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

### Argentine

La Banque centrale d'Argentine exige maintenant que les documents ayant trait aux achats outre-mer soient transmis aux importateurs locaux par l'intermédiaire d'une banque commerciale.

### Colombie

Par suite d'un certain nombre de propositions récemment publiées par le Gouvernement de la Colombie, les taux des dépôts préalables ont été réduits pour de nombreux produits. L'obligation d'obtenir une licence préalable d'importation a été supprimée pour certains articles et plusieurs marchandises ont été transférées de la liste des produits prohibés à la liste d'articles pour lesquels on doit se nantir au préalable d'une licence d'importation.

On peut obtenir des précisions sur les produits particuliers en s'adressant à la Division de l'Amérique latine à la Direction générale des relations régionales.

### L'Espagne et la CEE

L'accord commercial entre la CEE et l'Espagne est entré en vigueur le premier octobre 1970. Il prévoit que chaque partie accordera un traitement tarifaire

préférentiel aux exportations de l'autre partie vers son territoire. On peut obtenir des précisions sur les réductions tarifaires en s'adressant à la Division de l'Europe de l'Ouest, Direction des affaires européennes, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

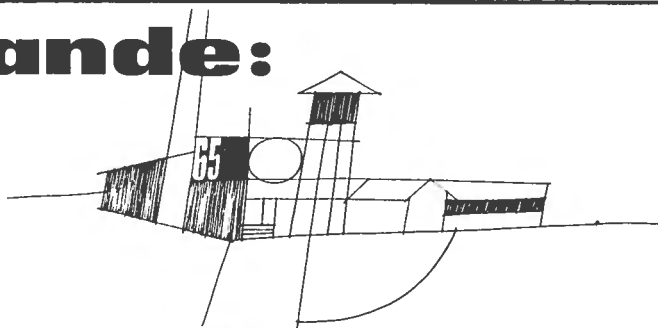
### Uruguay

Un récent décret du Gouvernement de l'Uruguay a grevé d'une surtaxe de 5 p. 100 les importations de toute marchandise actuellement exemptée des surtaxes à l'exception des produits ci-après: sel gemme, maté, thé, café vert, sucre non raffiné, pétrole brut, charbon et quelques médicaments, produits chimiques et pharmaceutiques bien définis. Les présentes surtaxes de 10, 30, 60, 90, 150 et 225 p. 100 ont été majorées de 5 p. 100.

### Venezuela

En vertu du Décret n° 130 publié dans la Gazette Officielle n° 29333 du 1<sup>er</sup> octobre 1970, le Gouvernement du Venezuela a imposé une surtaxe de 2 p. 100 sur tous les envois par fret aérien. Les produits importés en colis postaux, déjà soumis à cette surtaxe, ne seront pas touchés par le Décret n° 130.

# On demande:



## Des manufacturiers

### Traineau pour le ski sur neige et traineau pour le ski nautique

Une société américaine offre l'exclusivité de fabrication et de commercialisation au Canada pour ses deux modèles de traineau de ski sur neige et de traineau de ski nautique conçus respectivement pour le ski en station assise sur neige et sur eau. On affirme que le traineau pour le ski sur neige est de tout repos et qu'il peut effectuer des virages aigus, pivoter ou s'arrêter complètement grâce à de simples mouvements du corps. Il est essentiellement constitué d'un gros ski principal et de deux petits skis extérieurs liés par un double marchepied en avant et par un siège à l'arrière. La conception du traineau pour le ski nautique est essentiellement identique, mais on lui a posé des skis plus larges à cœur de stri-foam ou de sapin baumier pour la flottaison. On recommande pour les deux traîneaux la fibre de verre ou le plastique Cycloc. Documentation sur demande. **Article 2305**

### Remorques à bas niveau de chargement

Une firme allemande offre les droits exclusifs de fabrication et de commercialisation au Canada de sa gamme de remorques à bas niveau de chargement. Ces modèles sont équipés de demi-ponts arrières et d'essieux en tandem pivotant automatiquement pour le transport de lourdes charges. Leur principal avantage réside dans la facilité et la rapidité de chargement et de déchargement par l'arrière. En faisant reculer la basse plate-forme de chargement les roues arrière s'écartent sur les côtés à 90° ce qui laisse un accès totalement libre au chargement par l'arrière. On n'a pas besoin d'enlever une roue ni d'utiliser un treuil ou un palan de levage hydraulique. Documentation sur demande. **Article 2306**

### Équipement de manutention des matériaux

Une firme britannique désire négocier un régime de licence pour la fabrication et la commercialisation au Canada de sa série de convoyeurs et autres appareils de manutention des matériaux. La série complète de convoyeurs comprend des convoyeurs à chaîne ou à lattes pour les chaînes de pro-

duction ou la manutention des marchandises et des convoyeurs aériens utilisés dans les chaînes de production, dans l'entreposage, etc. Parmi les machines offertes se trouvent des convoyeurs à courroie de faible puissance (les courroies sont de 4 à 24 pouces de large), des convoyeurs mobiles à raclettes pour transporter les résidus des presses, des convoyeurs à lattes, des convoyeurs à tablier en mailles métalliques, des convoyeurs aériens à chaîne de faible puissance ou de puissance moyenne avec supports et galets. La firme britannique fournira les renseignements techniques et l'aide de techniciens, si nécessaire. Documentation sur demande. **Article 2307**

### Procédé pour le durcissement du béton

Une société suisse autoriserait sous licence l'emploi au Canada de son procédé de durcissement rapide pour tous les genres de béton. Ce procédé thermo-pneumatique réalise dans trois ou quatre heures la dureté qu'on n'obtient d'ordinaire qu'après 28 jours, mais sans entreposage préalable. On affirme que ce traitement coûte moins que le système de l'autoclave et que toutes les propriétés et résistances atteintes sont égales ou supérieures à celles qui résultent du traitement classique. Pour exécuter le procédé, on n'a pas besoin d'additifs; on n'a qu'à mettre le béton dans une chambre de cure fermée. Le concessionnaire fournira le savoir-faire technique. Documentation sur demande. **Article 2308**

### Panneaux en mousse de verre

Une firme américaine offre une licence pour la fabrication et la commercialisation au Canada de ses panneaux en mousse de verre utilisés dans le domaine de la construction. Ces panneaux sont fabriqués à partir du sable que l'on a fondu en verre et transformé en mousse pour produire des panneaux servant à construire des murs. Ils sont fabriqués d'après les dimensions, l'épaisseur et la densité nécessaires pour servir d'éléments de construction et pouvoir supporter la pesanteur. Parmi les avantages préconisés se trouvent la rapidité et l'économie qu'ils apportent dans la construction de maisons et d'édifices et les frais réduits de chauffage

et (ou) de climatisation. On affirme que ces panneaux sont à l'épreuve du feu, de l'eau, de la vermine et de la rouille. Le demandeur de licence devrait être un manufacturier ayant de l'expérience dans la technique du verre. Ces panneaux n'ont pas encore été fabriqués à l'échelle commerciale. Documentation sur demande. **Article 2309**

### Variateurs de vitesse

Un inventeur suisse offre de céder les droits de fabrication et les droits de commercialisation au Canada de ses différents modèles de variateur de vitesse pour grande puissance. La construction de ce nouveau type de variateur de vitesse repose sur le principe de billes de réglage orientables. Les avantages de cet appareil seraient sa sûreté de fonctionnement, son grand rendement et sa construction simple et compacte. Il est déjà utilisé dans différentes industries là où une sûreté extrême est importante, p. ex. pour entraîner des téléphériques pour le transport de personnes ou dans les hôpitaux pour les poumons d'acier. Le détenteur de la licence devrait être une fabrique spécialisée dans le travail de précision s'occupant déjà de la fabrication d'éléments de transmission de puissance comme réducteurs de vitesse, engrenages, ou une fabrique de machines-outils. Documentation sur demande. **Article 2310**

### Carburateur à buse rotative sous commande par dépression

Un inventeur britannique désire faire fabriquer au Canada son carburateur à buse rotative sous commande par dépression. Cette nouvelle sorte de carburateur est censée supprimer l'échappement de gaz toxiques et réduire considérablement la consommation de carburant. Il fonctionne à l'aide d'un dispositif de détente actionné par dépression et muni d'un diffuseur rotatif interne. Parmi les autres avantages préconisés se trouvent l'accroissement de la puissance, la facilité de réglage et sa mobilité d'un moteur à un autre. On a mis au point un prototype. Documentation sur demande. **Article 2311**

### **Nouveau moteur rotatif à combustion interne**

Des inventeurs grecs offrent, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation au Canada de leur conception d'un moteur rotatif à combustion interne qui peut être utilisé sur des voitures, des hélicoptères ou de petites embarcations maritimes. Ce moteur développe une puissance élevée grâce à plusieurs combustions effectuées lors d'un seul tour de son rotor. Le nombre de combustions par cycle peut varier de quatre à douze selon la taille du moteur et sa disposition interne. Les avantages qu'on lui trouve portent notamment sur la simplicité de fabrication, sur le fait qu'il y a peu de pièces mobiles, pas d'engrenages, un poids très faible et une grande accessibilité pour la lubrification. Les inventeurs fourniront une aide technique. Documentation sur demande. **Article 2312**

### **Contenant chimique d'aisances**

Une firme des États-Unis offre de céder les droits de production et de commercialisation au Canada pour son W. C. chimique, mis au point pour les campeurs, dans les roulottes, les bateaux etc. Ce contenant chimique d'aisances, qui comprend un sac perdu, est hermétiquement fermé pour ne pas donner prise aux odeurs et aux microbes, à l'épreuve des renversements ou des obturations, et d'ailleurs très facile à nettoyer. La gamme offerte comprend une provision complète de produits après-vente—un désodorisant liquide ainsi que des sacs et des papiers perdus. La société est disposée à fournir toutes les spécifications, les photocalques et la documentation de promotion. Documentation sur demande. **Article 2313**

### **Verres protecteurs**

Un inventeur allemand offre sous régime de licence les droits de fabrication et de com-

mercialisation au Canada de ses nouveaux verres protecteurs pour conducteurs roulant dans de mauvaises conditions d'éclairage dues, par exemple, au brouillard, à une forte pluie, à la neige, etc. Ces verres peuvent être également utilisés comme lunettes de soleil ou dans des usines lors d'opérations telles que la soudure. La nouveauté apportée par ces verres consiste en deux filtres brillants, de couleurs différentes, qui créent des contrastes, augmentant ainsi la vitesse de perception de l'œil lorsque les images changent rapidement. Documentation sur demande. **Article 2314**

### **Contenant d'huile à moteur**

Une firme autrichienne offre, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation au Canada de son nouveau contenant d'huile à moteur. Ce produit est sensé rationaliser toutes les opérations depuis la fabrication de ces contenants jusqu'à leur utilisation dans les stations d'essence et y compris la destruction des boîtes vides. Les principaux avantages mentionnés portent sur la réduction des coûts jusqu'à 50 p. 100, l'empilage facile et leur destruction facilitée. Cette firme autrichienne fournira une chaîne complète de production, elle assurera la formation du personnel et communiquera les connaissances techniques. Documentation sur demande. **Article 2315**

### **Composition pour nettoyer les surfaces de pierre**

Un agent suisse offre au nom d'un inventeur local les droits de fabrication au Canada de deux compositions pour nettoyer la pierre qui conviennent à tous les genres de pierre naturelle et artificielle. Un des produits est tout simplement un détergent, l'autre contient des additifs pour enlever les taches de rouille et conserver la surface de la pierre. On

affirme que ces produits ont plusieurs avantages, entre autres: il est assuré que les surfaces gardent longtemps leur propreté, la crasse la plus encroûtée est enlevée facilement; il n'y a pas d'émanations nocives, pas d'efflorescence et pas d'acide. Ces produits sont à l'épreuve du feu et de la gelée. Documentation sur demande. **Article 2316**

### **Soupape à siège alternatif pour robinets**

Un inventeur des États-Unis offre de céder sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada d'une soupape à siège alternatif pour les robinets. Ce dispositif est muni de rondelles flottantes qu'on peut remplacer aussi facilement qu'un fusible de lampe électrique. On appuie sur le manche du robinet; une simple balle tombe automatiquement sur une encoche de retenue et, grâce à l'action d'un ressort, tient la soupape en position ouverte. Lorsqu'on donne un petit coup de doigt pour faire monter la balle, elle bloque complètement le débit de liquide. Puisqu'on ne tourne le manche, on supprime l'usure de la portée de soupape, attribuable à la friction torsionnelle. Documentation sur demande. **Article 2317**

### **Renseignements supplémentaires**

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

## **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.

### **Bulgarie, Hongrie et Roumanie**

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

orientale doivent écrire au plus tôt au bureau de Vienne.

### **Chypre**

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

### **La Finlande**

Un délégué commercial du bureau de Stockholm (Suède) passe environ une semaine par mois à Helsinki, sauf pendant les mois de juillet et août.

### **Porto Rico**

Les délégués commerciaux de San Juan visitent régulièrement la Répu-

blique 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 18 novembre | du dollar canadien en unités de change étranger | Pays et devise                          | Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 18 novembre | du dollar canadien en unités de change étranger |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <b>Afrique du Sud</b>         |                                                                          |                                                 | <b>Congo (Kinshasa)</b>                 |                                                                          |                                                 |
| Rand                          | 1.4251                                                                   | .70                                             | Zaire                                   | 2.144                                                                    | .46                                             |
| <b>Algérie</b>                |                                                                          |                                                 | <b>Costa Rica</b>                       |                                                                          |                                                 |
| Dinar                         | .1862                                                                    | 5.37                                            | Colon                                   | .1541                                                                    | 6.48                                            |
| <b>Allemagne</b>              |                                                                          |                                                 | <b>Cuba<sup>1</sup></b>                 |                                                                          |                                                 |
| Deutsche Mark                 | .2812                                                                    | 3.55                                            | Peso cubain                             | .....                                                                    | .....                                           |
| <b>Antilles néerlandaises</b> |                                                                          |                                                 | <b>Danemark</b>                         |                                                                          |                                                 |
| Florin                        | .5412                                                                    | 1.84                                            | Couronne danoise                        | .1362                                                                    | 7.34                                            |
| <b>Arabie Saoudite</b>        |                                                                          |                                                 | <b>Dominicaine, Rép.</b>                |                                                                          |                                                 |
| Rial                          | .2062                                                                    | 4.84                                            | Peso dominicain                         | 1.0206                                                                   | .97                                             |
| <b>Argentine</b>              |                                                                          |                                                 | <b>Équateur</b>                         |                                                                          |                                                 |
| Peso argentin (libre)         | .2552                                                                    | 3.91                                            | Sucre (officiel)                        | .0408                                                                    | 24.49                                           |
| <b>Australie</b>              |                                                                          |                                                 | (libre)                                 | .0511                                                                    | 19.49                                           |
| Dollar australien             | 1.1386                                                                   | .87                                             | <b>Espagne et dépendances</b>           |                                                                          |                                                 |
| <b>Autriche</b>               |                                                                          |                                                 | Peseta                                  | .01467                                                                   | 68.16                                           |
| Schilling                     | .0394                                                                    | 25.33                                           | <b>États-Unis</b>                       |                                                                          |                                                 |
| <b>Bahamas</b>                |                                                                          |                                                 | Dollar                                  | 1.0206                                                                   | .97                                             |
| Dollar                        | 1.0206                                                                   | .97                                             | <b>Fidji</b>                            |                                                                          |                                                 |
| <b>Belgique et Luxembourg</b> |                                                                          |                                                 | Livre                                   | 1.1782                                                                   | .84                                             |
| Franc belge                   | .02057                                                                   | 48.61                                           | <b>Finlande</b>                         |                                                                          |                                                 |
| <b>Bermudes</b>               |                                                                          |                                                 | Mark finlandais                         | .2430                                                                    | 4.11                                            |
| Dollar                        | 1.027                                                                    | .97                                             | <b>France, Monaco, etc.<sup>2</sup></b> |                                                                          |                                                 |
| <b>Birmanie</b>               |                                                                          |                                                 | Franc                                   | .1850                                                                    | 5.40                                            |
| Kyat                          | .2143                                                                    | 4.66                                            | <b>Ghana</b>                            |                                                                          |                                                 |
| <b>Bolivie</b>                |                                                                          |                                                 | Nouveau Cédi                            | 1.00                                                                     | .99                                             |
| Peso bolivien                 | .0857                                                                    | 11.66                                           | <b>Grande-Bretagne</b>                  |                                                                          |                                                 |
| <b>Brésil</b>                 |                                                                          |                                                 | Livre sterling                          | 2.4399                                                                   | .40                                             |
| Cruzeiro (officiel et libre)  | .2107                                                                    | 4.74                                            | <b>Grèce</b>                            |                                                                          |                                                 |
| <b>Ceylan</b>                 |                                                                          |                                                 | Drachme                                 | .0340                                                                    | 29.39                                           |
| Roupie cinghalaise            | .1715                                                                    | 5.83                                            | <b>Guatemala</b>                        |                                                                          |                                                 |
| <b>Chili</b>                  |                                                                          |                                                 | Quetzal                                 | 1.0206                                                                   | .97                                             |
| Escudo chilien                |                                                                          |                                                 | <b>Guyane</b>                           |                                                                          |                                                 |
| (taux bancaire)               | .0863                                                                    | 11.58                                           | Dollar                                  | .5367                                                                    | 1.86                                            |
| (libre)                       | .0711                                                                    | 14.05                                           | <b>Haiti</b>                            |                                                                          |                                                 |
| <b>Chine, Rép. pop. de</b>    |                                                                          |                                                 | Gourde                                  | .2041                                                                    | 4.89                                            |
| Nouveau dollar de             |                                                                          |                                                 | <b>Honduras</b>                         |                                                                          |                                                 |
| T'ai-wan (officiel)           | .027                                                                     | 37.04                                           | Lempira                                 | .5103                                                                    | 1.95                                            |
| <b>Colombie</b>               |                                                                          |                                                 | <b>Honduras britannique</b>             |                                                                          |                                                 |
| Peso (fixe)                   | .0541                                                                    | 18.48                                           | Dollar                                  | .5364                                                                    | 1.86                                            |
|                               |                                                                          |                                                 | <b>Hong Kong</b>                        |                                                                          |                                                 |
|                               |                                                                          |                                                 | Dollar de Hong Kong                     | .1684                                                                    | 5.93                                            |

| Pays<br>et<br>devise                            | Valeur<br>de l'unité de<br>change étranger<br>en dollars<br>canadiens<br>au 18 novembre | du dollar<br>canadien en<br>unités de change<br>étranger | Pays<br>et<br>devise                             | Valeur<br>de l'unité de<br>change étranger<br>en dollars<br>canadiens<br>au 18 novembre | du dollar<br>canadien en<br>unités de change<br>étranger |
|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| <b>Hongrie</b>                                  |                                                                                         |                                                          | <b>Paraguay</b>                                  |                                                                                         |                                                          |
| Forint (officiel)                               | .0921                                                                                   | 10.85                                                    | Guarani (libre)                                  | .00816                                                                                  | 122.47                                                   |
| <b>Îles françaises du Pacifique<sup>3</sup></b> |                                                                                         |                                                          | <b>Pays-Bas</b>                                  |                                                                                         |                                                          |
| Franc                                           | .01018                                                                                  | 98.23                                                    | Florin                                           | .2837                                                                                   | 3.52                                                     |
| <b>Inde</b>                                     |                                                                                         |                                                          | <b>Pérou</b>                                     |                                                                                         |                                                          |
| Roupie indienne                                 | .1355                                                                                   | 7.38                                                     | Sol (libre)                                      | .0235                                                                                   | 42.51                                                    |
| <b>Indonésie<sup>4</sup></b>                    |                                                                                         |                                                          | <b>Philippines<sup>5</sup></b>                   |                                                                                         |                                                          |
| Rupiah                                          | .....                                                                                   | .....                                                    | Peso (libre)                                     | .1590                                                                                   | 6.28                                                     |
| <b>Iran</b>                                     |                                                                                         |                                                          | <b>Pologne</b>                                   |                                                                                         |                                                          |
| Rial                                            | .0142                                                                                   | 70.42                                                    | Zloty (taux de base fixe)                        | .2700                                                                                   | 3.71                                                     |
| <b>Iraq</b>                                     |                                                                                         |                                                          | <b>Portugal et colonies<sup>6</sup></b>          |                                                                                         |                                                          |
| Dinar irakien                                   | 2.8578                                                                                  | .34                                                      | Escudo                                           | .0355                                                                                   | 28.16                                                    |
| <b>Irlande</b>                                  |                                                                                         |                                                          | <b>République arabe unie</b>                     |                                                                                         |                                                          |
| Livre irlandaise                                | 2.4399                                                                                  | .40                                                      | Livre (officiel)                                 | 2.3474                                                                                  | .42                                                      |
| <b>Islande</b>                                  |                                                                                         |                                                          | <b>Républiques franco-africaines<sup>7</sup></b> |                                                                                         |                                                          |
| Couronne islandaise<br>(officiel)               | .0116                                                                                   | 86.20                                                    | Franc                                            | .0037                                                                                   | 270.27                                                   |
| <b>Israël</b>                                   |                                                                                         |                                                          | <b>Salvador</b>                                  |                                                                                         |                                                          |
| Livre israélienne                               | .2916                                                                                   | 3.42                                                     | Colón                                            | .4083                                                                                   | 2.44                                                     |
| <b>Italie</b>                                   |                                                                                         |                                                          | <b>Sierra Leone</b>                              |                                                                                         |                                                          |
| Lire                                            | .00163                                                                                  | 610.12                                                   | Leone                                            | 1.508                                                                                   | .66                                                      |
| <b>Jamaïque</b>                                 |                                                                                         |                                                          | <b>Singapour</b>                                 |                                                                                         |                                                          |
| Dollar                                          | 1.220                                                                                   | .81                                                      | Dollar                                           | .3507                                                                                   | 2.85                                                     |
| <b>Japon</b>                                    |                                                                                         |                                                          | <b>Suède</b>                                     |                                                                                         |                                                          |
| Yen                                             | .0085                                                                                   | 350.38                                                   | Couronne suédoise                                | .1975                                                                                   | 5.06                                                     |
| <b>Kenya</b>                                    |                                                                                         |                                                          | <b>Suisse</b>                                    |                                                                                         |                                                          |
| Shilling                                        | .1526                                                                                   | 6.55                                                     | Franc suisse                                     | .2367                                                                                   | 4.22                                                     |
| <b>Liban</b>                                    |                                                                                         |                                                          | <b>Syrie</b>                                     |                                                                                         |                                                          |
| Livre libanaise (libre)                         | .3164                                                                                   | 3.16                                                     | Livre syrienne (libre)                           | .2819                                                                                   | 3.55                                                     |
| <b>Malaysia</b>                                 |                                                                                         |                                                          | <b>Tchécoslovaquie</b>                           |                                                                                         |                                                          |
| Dollar                                          | .3334                                                                                   | 2.99                                                     | Couronne tchécoslovaque                          | .1417                                                                                   | 7.05                                                     |
| <b>Maroc</b>                                    |                                                                                         |                                                          | <b>Thaïlande</b>                                 |                                                                                         |                                                          |
| Dirham                                          | .2050                                                                                   | 4.87                                                     | Baht (libre)                                     | .0495                                                                                   | 20.20                                                    |
| <b>Mexique</b>                                  |                                                                                         |                                                          | <b>Trinité-et-Tobago<sup>8</sup></b>             |                                                                                         |                                                          |
| Peso mexicain                                   | .0816                                                                                   | 12.24                                                    | Dollar                                           | .5103                                                                                   | 1.95                                                     |
| <b>Nicaragua</b>                                |                                                                                         |                                                          | <b>Tunisie</b>                                   |                                                                                         |                                                          |
| Cordoba                                         | .1458                                                                                   | 6.85                                                     | Dinar tunisien                                   | 1.9441                                                                                  | .51                                                      |
| <b>Nigeria</b>                                  |                                                                                         |                                                          | <b>Turquie</b>                                   |                                                                                         |                                                          |
| Livre nigérienne                                | 3.017                                                                                   | .33                                                      | Lira turque                                      | .0680                                                                                   | 14.69                                                    |
| <b>Norvège</b>                                  |                                                                                         |                                                          | <b>Uruguay</b>                                   |                                                                                         |                                                          |
| Couronne norvégienne                            | .1429                                                                                   | 6.99                                                     | Peso uruguayen (libre)                           | .00408                                                                                  | 244.91                                                   |
| <b>Nouvelle-Zélande</b>                         |                                                                                         |                                                          | <b>Venezuela</b>                                 |                                                                                         |                                                          |
| Dollar néo-zélandais                            | 1.1419                                                                                  | .87                                                      | Bolivar (officiel et libre)                      | .2271                                                                                   | 4.40                                                     |
| <b>Pakistan</b>                                 |                                                                                         |                                                          | <b>Yougoslavie</b>                               |                                                                                         |                                                          |
| Roupie pakistanaise                             | .2143                                                                                   | 4.66                                                     | Dinar (officiel)                                 | .0815                                                                                   | 12.24                                                    |
| <b>Panama</b>                                   |                                                                                         |                                                          |                                                  |                                                                                         |                                                          |
| Balboa                                          | 1.0206                                                                                  | .97                                                      |                                                  |                                                                                         |                                                          |

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.

# Le stand canadien une réussite commerciale

Les seize entreprises qui ont participé à l'exposition organisée par le ministère de l'Industrie et du Commerce lors de la foire internationale des machines à bois et des meubles, en septembre, à Louisville (Kentucky) ont remporté un vif succès. Mentionnons des ventes sur place de plus de \$20,000 et la possibilité de vendre au cours de l'an prochain pour plus de cinq millions de dollars. Ces sociétés ont d'ailleurs nommé neuf représentants commerciaux dans la région.

Les exposants ont présenté un vaste éventail de composants de meubles, d'éléments industriels en bois et de machines à bois. Les articles suivants méritent une mention particulière: meubles de poupées et jouets éducatifs, éléments de lits d'enfants et d'instruments de musique, devants et côtés de tiroirs, pièces de meubles, mécanismes et ressorts pour tous les genres de meubles rembourrés et de divans-lits, scies, presses, panneaux de porte pré-coupés en panneaux durs, chaîne de montage complètement automatique pour assembler, coller et former quantité de meubles. Les ventes réalisées par le Canada à cette foire sont d'autant plus significatives qu'il y avait plus de 500 participants de 12 pays étrangers.

L'un des grands attraits du stand canadien pour les quelque 20,000 représentants, en visite à la foire, était l'habile sculpteur Paul Van Imschoot d'Edmonton (Alb.) qui a sculpté une plaque de pin blanc pour le gouvernement canadien. Cette plaque a été présentée à l'Association nationale des fabricants de meubles qui, à son tour, l'a remise à *Gamble Bros., Inc.* de Louisville; on a jugé que cette entreprise avait fait l'apport le plus valable à l'utilisation du bois parmi les industries du meuble et des produits forestiers connexes.



*L'hôtesse Linda Castabel épingle une feuille d'érable à la boutonnière de M. James L. Haynes de Clinton (Ohio). Les visiteurs au stand du Canada ont reçu une broche en forme de feuille d'érable et des sacs à emplettes, toujours populaires aux foires.*

*La plupart des 20,000 visiteurs de la Foire se sont arrêtés pour regarder le sculpteur canadien Paul Van Imschoot travailler une plaque de pin blanc. M. Imschoot n'était jamais trop absorbé par son travail pour ne pas pouvoir répondre aux questions des spectateurs intéressés à l'art qu'il pratique.*



...y known wood sculptor, Paul Van Imschoot  
...berta, Canada, is carving a plaque in White  
...dian exhibit during the fair. The plaque will  
...y the National Association of Furniture  
...to the member company judged to have



*M. J. A. Doyle, consul et délégué commercial à Chicago, présente la plaque sculptée en pin blanc du gouvernement canadien à un représentant de Gamble Bros. Inc. de Louisville (Kentucky), entreprise qui, a-t-on jugé, avait le mieux su utiliser le bois dans le meuble. M. R. J. Douglass, président de la société, (second à droite) reçoit le prix en présence de M. J. M. Snow (centre), directeur de la foire, et de M. Don French (à l'extrême droite), représentant de Gamble Bros.*

# Dans les affaires, pour prendre de bonnes décisions, il faut d'abord de bons renseignements.

## Utilisez donc la documentation du BFS

Le Bureau fédéral de la statistique met à votre disposition une mine de renseignements qui peuvent vous aider à prendre les décisions les plus profitables à vos affaires. Ces renseignements se présentent sous forme de statistiques régulièrement mises à jour sur des sujets tels que la valeur des ventes au détail par catégories d'articles, le nombre et le genre des commerces de détail, le volume et la répartition des ventes, le niveau des stocks, l'importance relative des entreprises dans diverses industries, la valeur des marchandises produites, le nombre des employés, le coût des matières premières, celui des traitements et des salaires — et bien d'autres détails qui peuvent vous être utiles pour l'organisation de votre entreprise, votre production et l'écoulement de vos produits. Comme la plupart des entreprises canadiennes, la vôtre aide sans doute le BFS à réunir ces renseignements en répondant à ses questionnaires: alors pourquoi ne pas en profiter?

Quand, dans le cours de vos affaires, vous avez à prendre une décision, faites en sorte que ce soit une bonne décision: basez-la sur des renseignements sûrs. Utilisez la documentation mise à votre disposition par le BFS.

Pour savoir comment votre entreprise peut bénéficier de cette documentation, demandez aujourd'hui même la brochure explicative publiée par le BFS. "Comment profiter de la statistique"

Veuillez me faire parvenir la brochure "Comment profiter de la statistique"

Nom \_\_\_\_\_

Fonction \_\_\_\_\_

Entreprise \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_

10127F

### "Comment profiter de la statistique"

*Utilise des exemples concrets d'entreprises comme la vôtre pour vous montrer comment les statistiques du BFS peuvent vous aider à prendre des décisions profitables. Adressez le coupon ci-dessus à: Distribution des publications, BFS, Ottawa, Ontario.*

