

c 2 el

commerce extérieur

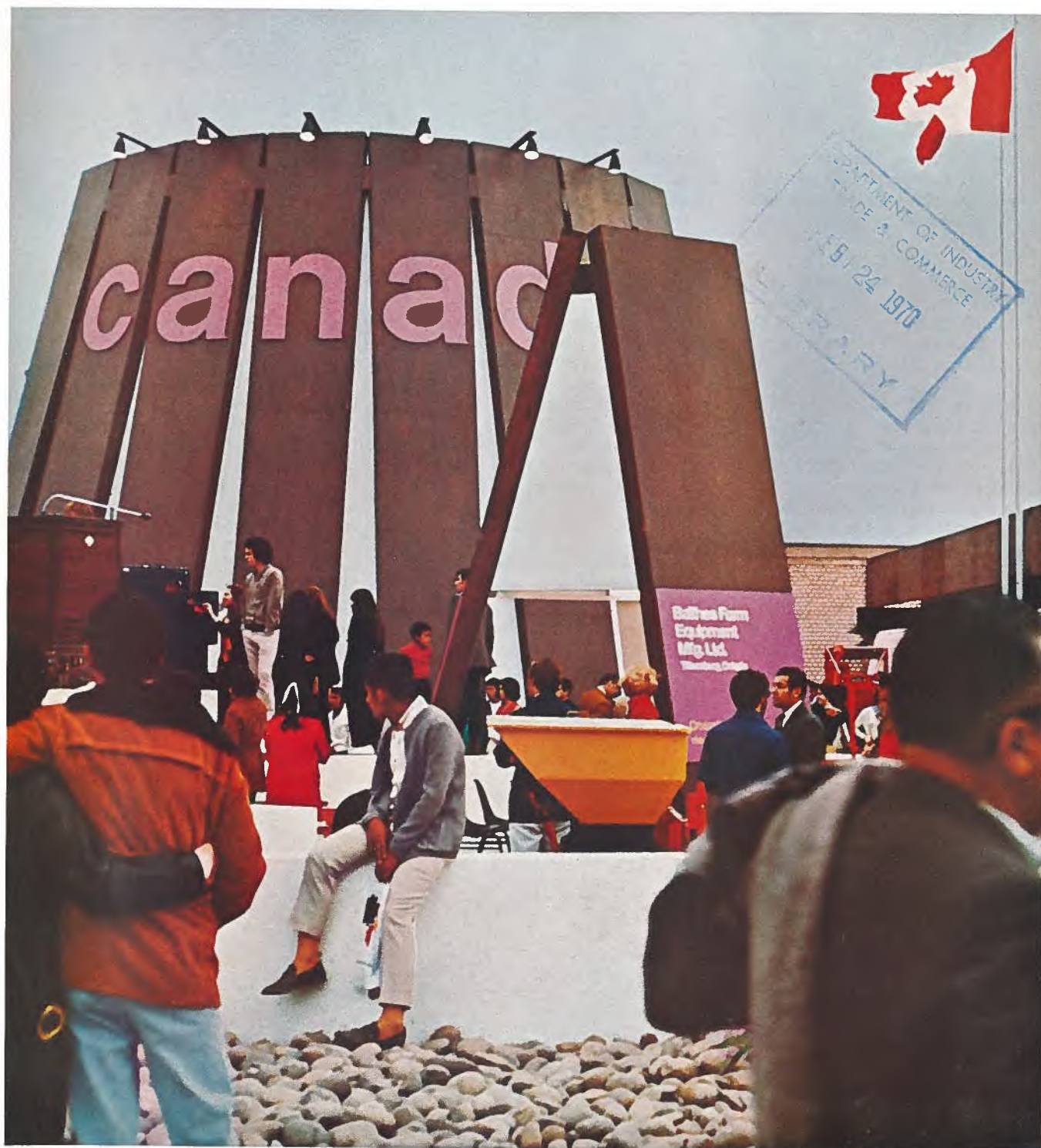
L'AELE, dix ans après

Réalisations à la
Foire de Lima

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada



Février/1970



Dans ce numéro

La page couverture de ce numéro fait voir le pavillon canadien à la foire internationale du Pacifique tenue l'an dernier à Lima, Pérou. On se souviendra que le ministre canadien de l'Industrie et du Commerce, l'honorable Jean-Luc Pepin, avait tenu à visiter cette importante exposition afin de donner un nouvel essor aux exportations canadiennes vers les pays de l'Amérique du Sud.

Par ailleurs, la plupart des textes sont consacrés aux pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE), un marché renfermant plus de 100 millions d'âmes, soit 3 p. 100 de l'ensemble du commerce mondial. Comme on le sait, la Grande-Bretagne représente environ la moitié de ces 100 millions d'âmes. Il ne faut pas toutefois perdre de vue le fait que l'AELE, en comparaison de la Communauté économique européenne, ne lui offre qu'un marché de 50 millions au regard des 180 millions de clients possibles du Marché commun. Il est

par conséquent facile de comprendre pourquoi la Grande-Bretagne tient à faire partie de la CEE.

Il est par ailleurs reconnu que les rapports entre les pays de l'AELE et ceux de la CEE revêtiront à la longue plus d'importance pour l'exportateur canadien. Aussi les pays de l'AELE sont-ils d'avis que l'abolition des barrières tarifaires entre les membres actuels étant un fait accompli, ils ne peuvent rétablir ces droits quelle que soit l'issue des négociations avec le Marché commun. L'homme d'affaires canadien a donc raison de se demander jusqu'à quel point l'adhésion britannique à l'AELE influera sur ses ventes. Les chiffres démontrent que, dans l'ensemble, l'existence de la Zone européenne de libre-échange n'a guère modifié notre part du marché britannique. Toutefois, les chiffres pour les neuf premiers mois de l'an dernier indiquent peut-être l'amorce d'une tendance, mais il est très difficile, pour le moment, de dégager l'effet de

l'AELE sur les partenaires de la Grande-Bretagne de ceux des autres mesures économiques adoptées récemment en vue d'améliorer sa balance de paiements.

Le fournisseur canadien se doit d'examiner de plus près les rapports entre la Grande-Bretagne et ses partenaires de l'AELE. Les échanges anglo-scandinaves constituent en effet pour les exportateurs canadiens la principale sous-zone au sein de l'AELE. Le bois et ses produits étaient sans doute le plus grand souci des fournisseurs canadiens après la suppression définitive des tarifs de l'AELE. Toutefois, la situation du Canada s'est même raffermie depuis quelques années. Il est évident que les exportateurs canadiens n'en surveilleront pas moins l'évolution du commerce anglo-nordique, notamment au secteur des produits du bois, lorsqu'il s'agira de scruter l'avenir de notre commerce d'exportations vers les pays de l'AELE.

commerce extérieur



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

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

L'hon. Jean-Luc Pepin, ministre

L'hon. Otto Lang, ministre d'État

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

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

O. Mary Hill, rédactrice

Vol. 121 N° 2**Février/70**

Des pays de l'AELE

L'AELE, dix ans après	2
Autriche	6
Danemark	8
Finlande	12
Grande-Bretagne	14
Norvège	17
Portugal	19
Suède	21
Suisse	24
Commerce du Canada avec les pays continentaux de l'AELE	27
Réalisations à la Foire de Lima	30

Rubriques

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger	32
Tournées des délégués commerciaux	33
Cours du change étranger	34
Renseignements concernant le marché Danemark	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
l'Imprimeur de la Reine, Imprimerie
du gouvernement, Ottawa, Canada.



Les tours du nouveau complexe Hotorget à Stockholm.

L'AELE, *dix ans après*

Qu'en est-il de l'Association européenne de libre-échange, dix ans après la signature de la convention de Stockholm en novembre 1959? Que va-t-il en advenir?

F. A. PISCOPO

Chef de la Division des analyses d'outre-mer, Direction générale de l'économie

En 1959, un groupe de sept pays, l'Autriche, le Danemark, la Grande-Bretagne, la Norvège, le Portugal, la Suède et la Suisse, décident de travailler ensemble à la formation d'une zone de libre-échange. Quelque temps auparavant, lors de la signature du Traité de Rome qui devait mener à la Communauté économique européenne, la Grande-Bretagne suggéra que la CEE fasse partie d'une zone plus vaste de libre-échange qui engloberait les 17 pays de l'OCDE. Mais les négociations en vue de cet objectif furent rompues à la fin de l'année 1958 et les sept pays mentionnés ci-dessus continuèrent leurs propres discussions. Le 20 novembre

1959, les ministres des sept pays membres se rassemblent à Stockholm et signent la convention établissant l'Association européenne de libre-échange. L'AELE est officiellement fondée au mois de mai 1960 à la suite de la ratification de la convention de Stockholm par les 7 pays. La Finlande devient membre associé de l'AELE en juin 1961 et l'Islande négocie pour en devenir membre.

L'objectif à long terme de l'AELE demeure la promotion de conditions favorables à la création d'un marché libre unique comprenant tous les pays de l'Europe occidentale.

Au cours de la décennie cependant, les 7 pays décident d'instituer entre eux la liberté du commerce des biens industriels par étape ainsi que le fait la CEE. Ils ne souhaitent pas instituer un tarif extérieur commun et chaque pays membre garde ses propres barrières douanières vis-à-vis des pays n'appartenant pas à l'Association. Cette clause est primordiale pour la Grande-Bretagne car elle participe au système britannique de tarif préférentiel.

En abolissant entre eux les barrières douanières, les membres de l'AELE avaient pour but immédiat de promouvoir une activité économique soutenue et le plein emploi, une productivité accrue et une utilisation optimale des ressources, une stabilité financière et une amélioration suivie des niveaux de vie. (Préambule de la convention de Stockholm). Comme ceux de la CEE, les pays de l'AELE pensaient que la fusion des marchés nationaux en une unité plus importante permettrait d'atteindre plus facilement ces objectifs. En même temps l'AELE essayait de prendre la même direction que la CEE pour diminuer le risque d'une division économique permanente en Europe occidentale.

La convention de Stockholm ne comporte qu'un nombre relativement limité de règles détaillées. Ses auteurs n'avaient pas l'intention de créer d'avance une législation traitant de chaque cas mais plutôt d'établir certaines règles concernant le commerce et la concurrence étayées de principes directeurs et de procédures d'ordre général. L'approche souple et pragmatique qui a inspiré la rédaction de la convention se manifeste aussi dans le cadre des institutions établies pour assurer le bon fonctionnement de l'Association européenne de libre-échange.

La convention n'a établi formellement qu'une seule institution: le Conseil qui est l'organisme suprême de l'AELE. Il est composé de représentants nationaux disposant d'une voix pour chaque pays membre. Le Conseil à son tour, a créé un certain nombre de comités, chacun traitant d'un secteur particulier d'activités. L'activité du Conseil et de ses organismes subordonnés s'appuie sur le Secrétariat permanent établi à Genève, en Suisse. En comparaison des autres organismes internationaux, l'importance du personnel du Secrétariat et de son budget demeure relativement faible. Le Secrétariat lui-même n'a pas de pouvoir exécutif et contrairement à la commission de la Communauté économique européenne, il n'a aucun lien diplomatique direct avec les tiers pays. **En bref, l'AELE a été conçue et fonctionne comme une organisation multinationale et intergouvernementale au service de ses États membres,** mais non pas comme un corps supranational ayant ses propres objectifs.

L'AELE et la Finlande constituent ensemble un marché unifié pour les biens industriels de 8 pays qui en 1959 avait une population totale de 93.5 millions d'habitants et un PNB global de plus de 108 milliards de dollars des É.-U. Le revenu moyen par tête était alors substantiellement supérieur à celui de la CEE et la valeur du commerce extérieur par habitant était l'une des plus élevée du monde. Là résident les éléments primordiaux de la puissance économique de l'AELE. Par contre, la constitution de l'AELE affichait certaines faiblesses inhérentes. Tout d'abord il n'existe pas de continuité territoriale entre les pays membres. Ils sont dispersés dans 4 régions géographiques distinctes: les îles britanniques, la Scandinavie, la région alpine

et l'ouest de la péninsule ibérique. La situation géographique de certains pays appartenant à l'AELE est telle que leur commerce extérieur avec des pays voisins non membres de l'AELE a toujours été supérieur à leur commerce avec leurs partenaires de l'AELE. En second lieu il y a peu d'équilibre économique entre les 8 partenaires; à de nombreux points de vue économiques la Grande-Bretagne surpasse les autres membres de l'Association. Elle représente généralement la moitié ou plus des agrégats les plus importants de l'AELE tels que la population, le commerce extérieur, les productions industrielles etc.

En dépit des faiblesses structurales et des doutes qui ont entouré ses débuts, l'AELE s'est révélée un instrument utile pour améliorer les conditions économiques des pays membres, et abolir les tarifs douaniers et autres obstacles au commerce et a entretenu l'espoir d'une solution plus vaste à l'important problème de l'intégration européenne économique.

Il peut être utile aujourd'hui, dix ans après la signature de la convention de Stockholm, de jeter un rapide coup d'œil à la décennie passée pour voir l'évolution de l'AELE et les progrès qu'elle a accomplis. **Les tarifs douaniers concernant les produits industriels ont presque entièrement disparu au sein de l'Association par suite de réductions successives annuelles au cours de la période 1960-1967.** Les tableaux de la page suivante montrent d'une manière succincte, l'évolution des conditions économiques générales des pays membres.

Évidemment, tous les membres de l'AELE ne bénéficient pas du même développement économique et tous n'ont pas également profité de l'institution de l'Association. On trouve tout d'abord au sein de l'AELE le pays qui a le PNB par tête le plus élevé de l'Europe occidentale et celui dont cet agrégat est le plus faible. En outre, on peut constater une différence appréciable dans le rythme d'expansion d'une part de la Grande-Bretagne et d'autre part des pays continentaux membres de l'AELE. Alors que le taux de croissance de ces derniers correspond bien à la moyenne mondiale des pays industrialisés, celui de la Grande-Bretagne est inférieur.

La croissance économique relativement faible de la Grande-Bretagne est la cause majeure de l'accroissement modéré du PNB de l'ensemble de l'AELE. Quoi qu'il en soit, **l'AELE représente aujourd'hui un marché de plus de 100 millions de consommateurs, un PNB moyen annuel par tête supérieur à 2,000 dollars des É.-U. et des échanges commerciaux courants représentant environ le tiers du PNB.**

Les pays membres dépendent largement du commerce extérieur du fait de l'étroitesse relative de leurs marchés nationaux, de la très forte spécialisation de la production et d'une vocation commerciale qui est profondément enracinée. L'AELE représente près de 15 p. 100 du commerce international pour moins de 3 p. 100 de la population mondiale. Plus que la CEE et bien davantage que les États-Unis, elle dépend du commerce extérieur. Sa création n'a pas seulement stimulé les importations et les exportations de ses membres mais elle a également modifié les courants et la composition de leurs échanges commerciaux.

TABLEAU 1

MODIFICATIONS DU PNB DANS LES PAYS DE L'AELE

1954-1959	PNB à prix courants		Modifica- tions sur cinq ans	Croissance annuelle moyenne	1960-1967	PNB à prix courants		Modifica- tions sur sept ans	Croissance annuelle moyenne
	millions de dollars des É.-U.					millions de dollars des É.-U.			
	1954	1959	%	%		1960	1967	%	%
Autriche	3,584	5,539	54.5	9.0	Autriche	6,210	10,680	72.0	8.1
Grande-Bretagne	50,506	67,360	33.4	5.9	Grande-Bretagne	72,370	109,250	51.0	6.1
Danemark	4,008	5,518	37.7	6.6	Danemark	5,960	12,190	104.7	10.7
Norvège	3,161	4,259	34.7	6.1	Norvège	4,530	8,320	83.7	9.1
Portugal	1,675	2,197	31.2	5.6	Portugal	2,540	4,600	81.1	8.9
Suède	8,171	11,387	39.4	6.9	Suède	12,600	23,920	89.8	9.6
Suisse	5,972	7,821	31.0	5.6	Suisse	8,580	15,930	85.7	9.3
Total AELE	77,077	104,081	35.0	6.2	Total AELE	112,790	184,890	63.9	7.3

TABLEAU 2

COMMERCE EXTÉRIEUR DE L'AELE

	Millions de dollars des É.-U.		Pourcentage 1959-1968
	1959	1968	
Importations (c.a.f.)			
Total	21,099 (100.0)	39,624 (100.0)	+ 87.8
Intérieur	3,664 (17.4)	9,054 (22.8)	+147.1
Extérieur	17,435 (82.6)	30,570 (77.2)	+ 75.3
Exportations (f.à.b.) totales	18,099	33,176	+ 83.3
Balance commerciale	-3,000	-6,448	

TABLEAU 4

COMMERCE DE L'AELE AVEC LE RESTE DU MONDE

	Millions de dollars des É.-U. pour l'année entière		Janvier-juin		
	1967	1968	1967	1968	1969
Importations (c.a.f.)					
37,498	39,623	18,855	19,482	21,273	
Exportations (f.à.b.)					
30,720	33,175	15,656	15,936	18,242	
Solde					
- 6,779	- 6,448	- 3,199	- 3,556	- 3,031	

Source: bulletin AELE

TABLEAU 3

COMPOSITION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX DE L'AELE

Sections CTCI	Pourcentage 1959		1968	
	Impor- tations	Expor- tations	Impor- tations	Expor- tations
Aliments et animaux vivants	24.7	8.8	15.5	6.8
Boissons et tabacs	2.3	1.8	2.0	2.3
Matières brutes non comestibles (sauf carburants)	15.9	11.4	11.1	7.4
Carburants minéraux, lubrifiants et minéraux connexes	11.5	2.2	10.4	2.0
Huiles animales et végétales et corps gras	1.1	0.6	0.7	0.3
Produits chimiques	5.5	7.7	7.4	9.6
Produits manufacturés classés principale- ment comme matériaux	19.0	27.7	21.7	25.4
Machines et matériel de transport	15.4	31.8	22.2	34.8
Divers articles manu- facturés	4.4	6.7	8.2	10.0
Produits et transac- tions non classés selon le genre	0.2	1.3	0.8	1.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

De 1959 à 1968 la valeur totale des marchandises exportées par les pays membres s'est élevée de 83 p. 100 et celle des importations de 88 p. 100. Le déficit des échanges commerciaux est normalement comblé par un surplus de transactions portant sur les services et par les mouvements de capitaux. Ainsi que le montre le tableau 2, le commerce intra-AELE s'est accru pratiquement deux fois plus vite que le commerce avec les tiers pays. Il s'agit là, bien évidemment, de la conséquence la plus immédiate de la suppression des barrières douanières internes. Cependant, le commerce intra-AELE ne constitue encore qu'une part relativement faible du total du commerce extérieur des pays membres; c'est pourquoi il convient de dire que l'AELE reste essentiellement un groupe, ouvert et tourné vers l'extérieur, de nations commerçantes.

Le commerce mondial, dans son ensemble, a connu au cours de ces dernières années une évolution importante de la composition des produits échangés. La valeur des produits manufacturés échangés dans le monde s'est accrue beaucoup plus rapidement que celle des biens primaires. Cette tendance se manifeste clairement dans la composition du commerce de l'AELE, particulièrement en ce qui concerne les importations. En 1959, les sections 0 à 4 du CTCI, qui correspondent approximativement aux matériaux bruts et semi-ouvrés, représentaient 55.5 p. 100 du total des importations de l'AELE mais en 1968 elles n'atteignaient plus que 39.7 p. 100. Pendant cette période le volume des produits manufacturés s'est accru d'une manière correspondante.

Au cours de la neuvième année d'existence de l'AELE, la croissance de la production en volume a marqué le pas mais le commerce extérieur a connu un nouvel accroissement record. L'essor économique qui s'est manifesté dans la plus grande partie de l'Europe occidentale et le niveau élevé de la demande en Amérique du Nord et au Japon ont profité à tous les pays de l'Association. Simultanément les difficultés de balance des paiements auxquelles la Grande-Bretagne s'est heurtée et le besoin, pour ce pays et pour d'autres membres, de restreindre leur demande intérieure ont eu pour effet de ralentir la croissance cumulative du PNB. Quoi qu'il en soit, 1969 semble avoir été une bonne année pour l'AELE, du point de vue du commerce et pourrait avoir amorcé une nouvelle orientation vers un progrès économique plus équilibré.

La gestion de l'économie britannique commence notamment à porter ses fruits; la réduction du déficit commercial de l'AELE est due en grande partie à l'amélioration de la

position commerciale de la Grande-Bretagne. Il convient d'ajouter que le commerce intérieur à la zone de libre-échange s'est accru de 16 p. 100, soit de 4.8 milliards de dollars des É.-U., au cours du premier semestre 1969 par rapport à la même période de l'année précédente. Cette croissance rapide et constante du commerce intra-AELE, qui est bien supérieure à celle du PNB, témoigne de l'efficacité de l'Association et du processus graduel d'intégration économique de ses pays membres.

Les négociations Kennedy ont réduit le niveau des tarifs douaniers entre les pays signataires du GATT, y compris ceux des nations de l'Europe occidentale. De plus, les forces économiques qui découlent de la technologie moderne et le besoin de marchés plus importants ont renforcé les liens entre les sociétés, indépendamment des frontières nationales. Cependant, au niveau gouvernemental, le processus de l'intégration européenne ne s'est pas développé aussi rapidement que certains le souhaitaient. **La Grande-Bretagne, le Danemark et la Norvège ont renouvelé leur demande d'entrée dans la CEE en tant que membres à part entière tandis que l'Autriche, la Suède et la Suisse semblent intéressées par quelque forme d'association.** La question de l'extension de la CEE à ces pays et à certains autres qui veulent y adhérer a fait l'objet de rencontres au sommet entre les membres de la Communauté, à la fin de 1969 et au début de 1970.

Outre leurs initiatives vis-à-vis de la CEE, quatre pays scandinaves (Danemark, Finlande, Norvège et Suède) étudient depuis plusieurs années la possibilité de former une union économique scandinave (NORDEK). Il existe déjà une forte coopération économique et sociale parmi les pays scandinaves mais le projet actuel NORDEK comporte une union douanière des quatre et un tarif extérieur commun. Il va de soi que le commerce de produits industriels du NORDEK avec les autres partenaires de l'AELE ne serait pas modifié mais les échanges avec le reste du monde reposeraient sur le nouveau système de tarif extérieur commun. Le projet NORDEK a atteint les niveaux gouvernementaux et des décisions importantes seront vraisemblablement prises d'ici quelques mois.

L'avenir de la coopération économique de l'Europe occidentale dépend grandement de l'issue des rencontres ministérielles qui vont se tenir dans les mois prochains. Cependant, sauf en cas d'un élargissement prochain de la CEE, l'AELE continuera d'exister à l'avenir comme union de pays commerçant librement entre eux.

La Syrie réorganise SIMEX

La Syrie a récemment refondu sa plus grande société d'État pour le commerce extérieur. SIMEX, P. P. 829, Damas, est maintenant divisée en quatre organismes dont chacun sera l'unique importateur d'une certaine gamme de produits. La liste ci-après devrait intéresser les fabricants canadiens qui désirent vendre leurs produits en Syrie:

Organisme de commerce extérieur pour les machines et les équipements

B.P. 3130, Damas (S.A.E.)
Cable: AFTOMACHINE
Président et directeur général:
M. Mufid Hilmi

Organisme de commerce extérieur pour les produits chimiques et les denrées alimentaires
B.P. 893, Damas (S.A.R.)
Cable: TAFCO
Président et directeur général:
M. Abdul-Fadi Shadid

Organisme de commerce extérieur pour les métaux et les matériaux de construction
B.P. 3136, Damas (S.A.R.)
Cable: AFTOMETAL
Président et directeur général:
M. Mustafa Janoudi

Organisme de commerce extérieur pour les textiles
B.P. 814, Damas (S.A.R.)
Cable: AFTOTEX
Président et directeur général,
M. Muteb Hazim

Autriche

Le concours de plusieurs facteurs importants facilitera beaucoup l'accès du dynamique marché autrichien aux exportateurs canadiens au cours des prochains mois.

R. R. M. LOGIE, secrétaire commercial adjoint et
L. N. DECRINIS, agent commercial à Vienne



Voici l'entrée de la Kärntnerstrasse, artère achalandée de Vienne. Tous les Autrichiens apprennent l'anglais à l'école et peuvent lire les étiquettes de vos produits.

Les exportations canadiennes vers l'Autriche ont atteint en moyenne quelque huit millions de dollars par an au cours des cinq dernières années. Le total a fluctué à cause des hauts et des bas de l'exportation des principales matières premières, telles que le blé et l'amiant, mais la gamme des produits exportés n'a cessé de s'étendre. Il y a tout lieu de croire que les mois à venir seront exceptionnellement favorables à l'introduction de nouveaux produits.

Par tradition, les acheteurs autrichiens se sont adressés à l'Allemagne occidentale comme principale source d'une gamme fort étendue de marchandises. Plus de 40 p. 100 des importations autrichiennes sont de provenance allemande; la Suisse, au deuxième rang des fournisseurs, n'atteint pas 8 p. 100. Par conséquent, la récente majoration du mark allemand (9.3 p. 100), influerait sensiblement sur les rap-

ports commerciaux traditionnels. Après mûre réflexion, le gouvernement autrichien a décidé d'écarter une majoration parallèle du schilling. Il a plutôt réduit les droits douaniers et les taxes frontalières sur une certaine gamme de produits de consommation afin d'enrayer les hausses de prix provoquées par la majoration du mark. Quelques exemples des réductions tarifaires paraissent dans le tableau de la page suivante. Les nouveaux droits s'appliquent à tous les membres du GATT; les exportateurs canadiens bénéficieront donc des droits moins élevés tout comme de la réévaluation du mark.

Le transport n'y échappe pas. Après la majoration du mark, les autorités portuaires et les transitaires allemands ont majoré leurs prix de près de 20 p. 100. Les autorités autrichiennes ont riposté en négociant avec Trieste, la Pologne, l'Allemagne de l'Est et la Yougoslavie pour ou-

vrir des voies de livraison moins dispendieuses à partir des ports de mer. Il est à prévoir que les importateurs autrichiens, qui jusqu'ici se sont contentés de leurs fournisseurs d'Allemagne de l'Ouest, entreprendront une course semblable vers de nouvelles sources d'approvisionnement. Les exportateurs canadiens devraient donc amplement profiter de cette conjoncture favorable.

Par ailleurs, la participation de l'Autriche à l'AELE a contribué fortement à diversifier les sources d'importation. Par suite de la suppression des droits sur les produits industriels, les importations provenant des co-échangistes de l'AELE sont passées depuis trois ans de 14.9 à 18.4 p. 100 du total des importations. La Grande-Bretagne a fait un effort très vigoureux pour attirer l'attention du consommateur autrichien. En octobre, on a monté une «Semaine britannique» à Vienne et les magasins regorgeaient de textiles, de modes, d'aliments et de cadeaux de marques britanniques. Cinq autobus rouges à impériale venus de Londres transportaient les acheteurs d'un bout à l'autre de la principale rue commerciale, Mariahilferstrasse, sous des milliers d'Union Jacks. Les défilés de modes, les concerts et les concours se disputaient l'attention du public. Les Viennois ont fait très bon accueil à cette campagne de promotion étant donné que les styles anglais d'habillement, de culture et même de langue sont admirés un peu partout par les jeunes Autrichiens. Ils apprennent tous l'anglais à l'école, de sorte que les étiquettes rédigées dans cette langue ne les ennuiant pas. En effet, l'insertion de locutions anglaises dans la conversation est très en vogue. Les exportateurs canadiens devraient prendre note de cette affinité, car elle indique qu'on ne redoute guère les marchandises portant des noms, des étiquettes et des pointures britanniques. Au contraire, elles relèvent souvent le prestige du consommateur. Presque tous les grands importateurs peuvent traiter en anglais.

Les réductions tarifaires consenties par l'Autriche dans le cadre du Kennedy Round, sont un autre atout pour les exportateurs canadiens; elles s'effectuent en cinq étapes égales du

premier janvier 1968 au premier janvier 1972. Nombre de ces réductions sont importantes et intéressent directement les exportateurs canadiens; elles visent par exemple les aliments traités, les produits pharmaceutiques, divers genres de machines, la pâte de bois et le cuir. Ces changements permettent aux exportations canadiennes de mieux concurrencer non seulement les produits autrichiens mais les importations des pays de l'AELE, déjà affranchies.

La situation économique en Autriche est de plus en plus favorable. Après une légère récession voilà deux ans, la croissance réelle du PNB a été de 4.1 p. 100 en 1968 et aurait dépassé 6 p. 100 l'an dernier. Ce progrès s'appuie sur l'expansion soutenue de la production industrielle, qui s'est accrue de 11 p. 100 au premier semestre de l'année 1969 et s'est accompagnée d'une hausse constante des investissements. Cet essor économique repose aussi sur le boom des exportations, qui ont augmenté de 21 p. 100 au cours des trois premiers trimestres de 1969. Les importations se sont accrues de 12 p. 100 au cours de la même période pour atteindre un chiffre annuel de plus de trois milliards de dollars. Grâce à la florissante industrie touristique, l'Autriche peut importer bien plus qu'elle ne vend à l'extérieur. Le plein emploi y règne, la population totale et l'effectif ouvrier n'ont guère augmenté au cours des années 60, et la monnaie est parmi les plus fermes en Europe. Ainsi, la vive allure de l'expansion ne semble pas menacer la stabilité traditionnelle de l'économie.

Les importations autrichiennes, évaluées à trois milliards de dollars, couvrent presque toute la gamme des articles exportés par le Canada. Le tableau ci-dessous donne un échantillon des produits actuellement importés au Canada. De nombreux autres articles devraient se vendre en Autriche. Une grande variété d'aliments en boîtes, en paquets congelés et même frais devraient trouver une place sur les étagères des supermarchés de type nord-américain qui font

RÉDUCTIONS SPÉCIALES DES DROITS AUTRICHIENS (NATION LA PLUS FAVORISÉE)

Ces réductions sont entrées en vigueur le 15 novembre 1969 en vue de compenser les hausses de prix résultant de la réévaluation du mark allemand. Ci-après quelques-uns des nombreux produits bénéficiaires qui devraient intéresser les exportateurs canadiens.

CERTAINES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'AUTRICHE

	dollars du Canada 1968
Saumon, frais, fumé et congelé	4,000
Sardines en boîte	86,000
Sauces garnitures et tartinages	8,000
Pelletterie, vison ranch	23,000
Ferraille de cuivre	42,000
Amiante	2,530,000
Pâte de bois	694,000
Feutres de papetier	66,000
Barres, tiges et profilés de cuivre	230,000
Produits abrasifs	47,000
Appareils de levage et pièces	88,000
Appareils à ouvrir le caoutchouc	8,000
Matériel de laboratoire et d'optique	17,000
Voitures automobiles et pièces	163,000
Distributeurs automatiques et pièces	8,000
Gants de cuir et moufles	14,000
Produits biologiques de consommation humaine	29,000
Lentilles de caméra et de projection	9,000

	Droit antérieur	Droit actuel
Fruits et légumes congelés	15 p. 100	10 p. 100
Soupes	16 p. 100	12 p. 100
Poisson mariné en conserve	2 cents la liv.	1 cent la liv.
Herbicides et insecticides	5 p. 100	exempt
Matériel de levage	15 p. 100	10 p. 100
Condensateurs	21.8 p. 100	10 p. 100
Équipement d'allumage électrique	19.8 p. 100	14 p. 100
Composants de chaise	16-22 p. 100	10-16 p. 100
Ferrures de meubles	22.5 p. 100	17 p. 100
Congélateurs	14 p. 100	10 p. 100
Articles ménagers en aluminium	20 p. 100	15 p. 100
Jouets en plastique, en caoutchouc ou en pluche	24 p. 100	18 p. 100
Meubles en bois	24 p. 100	18 p. 100
Matériel de pulvérisation	17.2 p. 100	10 p. 100

maintenant leur apparition. Les autres biens de consommation prometteurs vont des pièces d'automobile jusqu'aux jouets et aux meubles, des vêtements de bébé jusqu'aux stylos à bille et aux brosses. Certains indices laissent entrevoir l'évolution des goûts dans le domaine de l'habitation et il y a de bonnes perspectives pour les méthodes de construction et les matériaux du Canada.

Dans le secteur des machines, où résident les plus grands besoins de l'Autriche en fait d'importation, on constate certaines possibilités, notamment dans les industries en voie d'expansion comme celles du bois ouvré, de l'emballage des aliments, du caoutchouc, du chauffage et de la réfrigération, de l'acier, du papier et de certains secteurs miniers. La grande industrie touristique autrichienne, qui poursuit son expansion, présente certains débouchés pour

le matériel d'hôtel et de traiteur. Certains produits chimiques et pharmaceutiques offrent des possibilités prometteuses ainsi que divers instruments de mesure, d'automatisation et de commande. La gamme des importations autrichiennes est étendue et peu de facteurs limitent l'entrée des marchandises canadiennes exception faite de leur manque de compétitivité.

Les sociétés canadiennes qui désirent sonder le marché autrichien devraient s'adresser au conseiller commercial, Ambassade du Canada, B.P. 190, 1013 Vienne (Autriche). Celui-ci peut vous aider à évaluer le potentiel du marché, vous indiquer la meilleure méthode d'attaque et vous recommander un agent ou un distributeur. Si vous êtes à Vienne, venez nous voir à notre bureau temporaire (jusqu'en mars 1970): Mariahilferstrasse 20, téléphone 93-71-26.

Danemark

Ce marché, petit mais évolué, a besoin de matières et de matériel pour ses industries, hôtels, hôpitaux et maisons. Une enquête personnelle constitue le premier pas vers le succès.

A. W. EVANS, Conseiller commercial, Copenhague

J. M. HILL, Secrétaire commercial adjoint, Copenhague

Le Danemark, pays prospère qui possède une industrie en pleine croissance, présente aux hommes d'affaires canadiens, un marché petit mais plein de promesses. Au cours de ces dix dernières années, les salaires et traitements ont augmenté ici plus rapidement que dans tout autre pays important d'Europe ce qui a entraîné une croissance rapide du marché de consommation. En même temps une véritable révolution industrielle a eu lieu qui a transformé l'économie essentiellement agricole en une économie où les industries de fabrication et de services jouent le rôle principal.

Cela constitue une prouesse car, à l'exception de l'agriculture et des ressources non encore exploitées du Groenland, le Danemark ne possède presque pas de ressources naturelles. L'industrie danoise achète ses matières premières auprès de sources qui offrent les prix les plus concurrentiels et cela s'est traduit par l'augmentation de ses importations en provenance du Canada.

L'industrie manufacturière, avec celle des services, constitue le secteur le plus dynamique de l'économie danoise. Elle est principalement constituée de petites unités hautement spécialisées; pour beaucoup de celles-ci (par exemple l'ameublement) le design est un facteur clé. Les industries traditionnelles telles que la construction navale, l'alimentation et les boissons continuent de se développer. La métallurgie est

devenue une activité importante, particulièrement en ce qui concerne la fabrication de machines. Les nouvelles industries, y compris celles des produits pharmaceutiques, des plastiques, des produits chimiques, des machines de bureau et des ordinateurs, sont en pleine expansion. De fortes rémunérations ont rendu nécessaire un flux continu d'investissements importants afin d'accroître la productivité et de maintenir une position compétitive au niveau international. En effet, le Danemark, qui a moins de cinq millions d'habitants, ne peut fournir à son industrie naissante un marché suffisamment important et doit exporter au moins un tiers de sa production.

Cette expansion industrielle et ce taux élevé d'investissement font du Danemark un excellent marché pour les machines et les biens d'équipement de toutes sortes. Le besoin d'importer largement ce genre de biens pose un problème permanent de balance des paiements, cependant les Danois n'ont pas recouru à un contrôle des importations ni tenté de ralentir l'expansion par d'autres moyens que la restriction du crédit et l'élévation des taux d'intérêt. Ces derniers sont à l'heure actuelle les plus élevés d'Europe. La transformation du régime de perception de l'impôt en un système «payez lorsque vous êtes rémunéré» qui s'applique à compter du début de la présente année, devrait diminuer la demande de consommation et la pression exercée sur la balance des paiements.

La contribution de l'agriculture danoise à la formation du produit national brut continue de diminuer. Les deux tiers de la production agricole sont exportés. Cette exportation rencontre des difficultés sur les deux marchés principaux que sont la Grande-Bretagne et l'Allemagne, la première, du fait de politiques internes et la dernière, à cause de la politique agricole commune de la Communauté économique européenne. Le ralentissement des ventes à la CEE est un important sujet de préoccupation et il ne semble pas y avoir de solution de rechange en vue.

On s'attend à ce que la prospérité et la croissance continuent en 1970, mais l'allure pourrait en être réduite. Afin d'éviter la surchauffe de l'économie le gouvernement instaurera des contraintes monétaires et fiscales qui devront également assurer la compétitivité danoise sur les marchés mondiaux. La demande d'importations qui résulte de l'industrialisation de l'économie continuera d'exercer des pressions sur la balance des paiements.

Bien que le volume des ventes possibles soit limité parce que la population du Danemark est faible, **les exportateurs canadiens ont réussi à bien s'implanter sur ce marché**; leurs ventes ont atteint 15.6 millions de dollars en 1968 et 10.6 millions au cours des huit premiers mois de 1969. La division commerciale de l'ambassade du Canada peut effectuer pour vous une estimation préliminaire du marché, cependant il importe que vous veniez visiter le Danemark et vous rendre compte vous-même des conditions, avec les agents, les détaillants et les grossistes qui pourraient collaborer avec vous. L'article sur un voyage d'affaires au Danemark peut vous aider à préparer votre propre déplacement.

A l'exception de quelques matériaux bruts ou semi-ouvrés, pour lesquels le Canada bénéficie d'un avantage naturel, les hommes d'affaires canadiens doivent se préparer à affronter la concurrence des partenaires du Danemark qui appartiennent à l'AELE, la Grande-Bretagne et la Suède ainsi que celle de l'Allemagne et enfin des États-Unis qui sont au quatrième rang des partenaires commerciaux du Danemark.

Nous pouvons vous aider à évaluer la concurrence. La connaissance de vos prix c.a.f. des produits rendus à Copenhague est la condition préalable à une bonne évaluation du marché. Vous devriez également nous fournir une abondante documentation sur vos produits ainsi que des brochures techniques tant pour l'estimation préalable à votre visite que pour votre usage au cours de votre voyage à Copenhague. Nos recherches seraient facilitées si vous pouviez nous procurer d'amples renseignements sur les utilisations finales de vos produits, sur les canaux de distribution que vous préférez, ainsi que les noms de vos concurrents. Des échantillons peuvent être le facteur décisif d'une commande; nous vous conseillerons sur les dispositions à prendre pour qu'ils arrivent en temps voulu.

Les Canadiens, hommes d'affaires et consommateurs, sont conscients du succès remarquable remporté par le Danemark sur les marchés d'exportation. Ne perdant pas de vue l'évolution de leurs principaux marchés, les Danois savent qu'il importe d'introduire un nouveau matériel de production et une nouvelle technologie; c'est pourquoi ils sont sensibles aux offres de matériel de qualité à des prix compétitifs. Vendre des produits de consommation au Danemark est



L'usine d'emballage de viande de Plumrose, au Danemark

chose plus difficile car les exportateurs acceptent rarement de prendre le temps nécessaire et de faire les dépenses qui s'imposent dans le cas d'un marché aussi restreint. Cependant, les goûts des consommateurs et les canaux de distribution changent et il est possible que les exportateurs canadiens voient leurs produits de consommation mieux acceptés que par le passé. **Quel que soit le produit que vous vendiez, vous devez procéder à une réévaluation de ses possibilités dans un Danemark qui change rapidement et témoigne d'un niveau de vie élevé.**

Voici quelques exemples précis de secteurs qui offrent des possibilités de ventes: **le domaine scientifique, les laboratoires et le marché médical.** La vente de matériel de mesure hautement spécialisé, d'instruments et de matériel médical présente d'excellents débouchés. Bien que le Danemark produise et exporte ce type de biens, il ne pourvoit pas entièrement à ses propres besoins. De hautes normes de qualité et une conception très élaborée des produits importent davantage que le prix.

Nous encourageons fortement tous les fabricants canadiens de matériel spécialisé à nous envoyer au moins six exemplaires de leurs brochures de produits avec les descriptions techniques les plus détaillées possibles et l'indication des prix c.a.f. des marchandises rendues à Copenhague. En ce qui concerne le matériel hautement spécialisé, la meilleure évaluation du marché est souvent celle de l'utilisateur final. Si vous nous en laissez le temps et si vous nous fournissez suffisamment de renseignements sur les utilisations finales, nous pouvons recueillir des informations intéressantes auprès des utilisateurs finaux de vos matériels pour laboratoires, hôpitaux et institutions, ainsi que des commentaires de la part des personnes qui décident des achats.

Une fois obtenue une première évaluation favorable, vous devriez venir à Copenhague avec votre matériel si possible. Votre première démarche devrait consister à trouver un certain nombre d'importateurs de matériel spécialisé afin d'évaluer leur aptitude à vous représenter sur ce marché, de donner à l'importateur choisi la possibilité de se familiariser avec votre matériel et les meilleures méthodes de vente. Ces importateurs sont intelligents, agressifs et vont droit au

fait; vous ne devriez pas rencontrer de difficulté à trouver celui qui vous convient. Si vous nous prévenez suffisamment tôt de votre visite, nous pouvons en sélectionner quelques-uns et établir une courte liste que vous pourrez examiner.

Si un certain nombre d'importateurs s'intéressent à vos produits ou si votre matériel n'est pas facilement transportable, ou bien encore s'il faut un certain temps pour le monter, nous pouvons mettre à votre disposition des bureaux et inviter de votre part huit à dix agents et (ou) utilisateurs. Au cours des deux dernières années, quelques sociétés canadiennes ont établi des agences dans ce pays. Nous sommes persuadés que d'autres firmes peuvent les imiter avec succès.

Matériel pour aéroport. Les autorités danoises procèdent actuellement à l'évaluation de l'avant-projet d'un nouvel aéroport dans l'île de Saltholm qui serait relié à Copenhague par un tunnel routier. Le total des dépenses prévues pour cet aéroport dépassera 400 millions de dollars en 1985. Quatre sociétés danoises d'ingénierie travaillent aujourd'hui aux plans préliminaires de cet aéroport qui devrait desservir 19.6 millions de voyageurs en 1985. En outre, des investissements nouveaux pour l'aéroport actuel de Kastrop atteindront 150 millions de dollars d'ici 1985.

Les sociétés canadiennes d'ingénieurs-conseils ayant l'expérience de la conception d'un aéroport feraient bien de pren-

dre contact avec les autorités civiles de l'air, au Danemark, et les sociétés d'ingénierie aujourd'hui chargées des études préliminaires. Le nombre et l'importance des problèmes que soulève cet ambitieux projet devraient offrir de belles possibilités aux experts-conseils canadiens.

L'année 1975, date à laquelle la construction doit commencer, peut sembler très éloignée mais, cependant, il n'est pas trop tôt pour que les fabricants canadiens de matériel d'aéroport commencent à effectuer ici quelque travail. Il ressort des discussions que nous avons eues avec un certain nombre de fonctionnaires responsables du choix et de l'achat de matériel, que les sociétés canadiennes intéressées devraient engager sur place un agent danois qui serait capable d'entreprendre l'ensemble des ventes requises de matériel, d'avoir des rapports étroits avec les agents officiels de la région et de fournir le service après-vente qui est très important. Beaucoup de documents portant sur le projet Saltholm ont déjà été recueillis et les exportateurs intéressés devraient contacter soit la Direction de l'électricité et de l'électronique, ministère de l'Industrie et du Commerce, soit la Division commerciale de l'ambassade du Canada à Copenhague.

Matériaux de construction—Le Danemark représente pour le contre-plaqué canadien de construction le marché européen où la consommation par tête croît le plus vite et qui est peut-être le plus important. Les ventes de contre-plaqué canadien se sont élevées de 19,000 dollars en 1964 à 2.4

PRODUITS QUE LE CANADA VEND AU DANEMARK

	(milliers de dollars du Canada)	1967	1968	1969 Janv. août		(milliers de dollars du Canada)	1967	1968	1969 Janv. août
Total		15,730	15,579	10,611	Machines et appareils		2,599	1,463	1,013
dont					Principaux produits				
Minéraux et métaux	5,197	6,233	4,165		appareils et instruments électriques	1,088	714	389	
Principaux produits					machines et équipements industriels	430	421	273	
amiante	1,698	1,618	1,054		voitures automobiles et pièces	471	160	156	
cuiivre	1,980	3,016	891		machines de bureau, ordinateurs	206	57	59	
aluminium	1,111	1,600	2,221		appareils commerciaux et ménagers	133	112	135	
Agriculture et pêches	5,540	3,229	2,223		Produits chimiques et pharmaceu-	643	522	267	
Principaux produits					tiques				
céréales, graines oléagineuses et					Principaux produits				
fourragères	2,055	38	232		résines, pelicules et feuilles plas-	121	58	145	
tabac	856	252	316		tiques				
mousse irlandaise, herbes marines	602	979	644		autres produits chimiques indus-	121	435	52	
poudre de lait	—	1,142	77		triels				
sucre d'érable	119	96	—		vitamines et produits biologiques	401	29	71	
poisson congelé et en conserve	989	496	429		Textiles et vêtements	175	196	188	
fruits et légumes frais et traités	220	142	466		Principaux produits				
boissons distillées et spiritueux	90	86	60		tissus, fils et filés	67	94	107	
Produits forestiers	1,759	2,582	2,066		vêtements (de base etc.)	62	91	72	
principaux produits					fourrures	46	12	10	
bois d'œuvre	463	5	—		Matériel de sport et de récréation	54	54	21	
contre-plaqué	1,261	2,421	1,981		Principaux produits				
pâtes et papiers	35	156	84		équipement de hockey sur glace	19	33	3	
					autres sports, jeux, jouets	35	20	17	

millions de dollars en 1968 et elles représentent à l'heure actuelle 2.5 à 3 millions de dollars par an. Les architectes, les ingénieurs, les sociétés de construction de maisons préfabriquées du Danemark et le commerce local du bois de construction ont rapidement compris les avantages de l'utilisation du contre-plaqué dans la construction.

La perspective à moyen terme de la construction au Danemark est extrêmement brillante. Bien que de nombreux immeubles d'appartements aient été construits depuis la Seconde Guerre mondiale, il existe encore une pénurie de maisons unifamiliales. On trouve également un marché qui se développe rapidement pour les petits chalets en bois, éloignés des principaux centres urbains.

Le fait que le bois de construction soit de plus en plus accepté sur le marché danois offre de grandes possibilités aux fournisseurs canadiens de matériaux de construction et de serrurerie. Au cours des huit premiers mois de 1969, le rythme de ventes d'un groupe diversifié d'exportations du Canada atteignait environ 135,000 dollars par an; il comprenait du papier de construction, de la serrurerie, des produits d'architecture et de structure, des limes et râpes, des outils manuels, des articles de plomberie, des structures et des éléments pour la construction préfabriquée. Les fournisseurs canadiens devraient être en mesure de multiplier bien des fois ce chiffre. La division commerciale de Copenhague peut vous indiquer comment aborder le commerce de la serrurerie, les constructeurs industriels qui font une grande utilisation du bois, les autorités chargées de la recherche et des normes des matériaux de construction etc. Vous avez la possibilité de présenter les produits de votre société à l'exposition permanente du Centre de la construction danoise «Byggecentrum» tant à Copenhague qu'à Middelfart. Le Centre de la construction organise également tous les deux ans une importante foire commerciale. Vous devriez vous renseigner sur la possibilité que vous avez de participer à la foire qui se tiendra du 26 mars au 4 avril 1971.

Hôtel, restaurant et matériel de traiteur—On admet généralement chaque année que l'activité touristique au Danemark ne peut s'accroître largement que si l'on aménage de nouvelles installations hôtelières et enraie la montée des coûts dans cette industrie à forte concentration de main-d'œuvre.

Le marché de l'hôtellerie et du matériel de traiteur est extrêmement concurrentiel et présente une large gamme d'articles produits au sein de l'AELE. Un examen approfondi des produits présentés à une foire commerciale locale spécialisée «tout pour l'invité» montre qu'un certain nombre de sociétés européennes et américaines se sont implan-

tées sur ce marché. Un plus grand nombre de fournisseurs canadiens devraient également être en mesure d'y vendre leurs produits. Si votre matériel, qui économise de la main-d'œuvre, est concurrentiel en Europe, communiquez avec nous et nous vous dirigerons sur des sociétés locales d'importation.

Vêtement et textiles—Il existe des possibilités de vente de vêtements bien conçus et de qualité supérieure. Les hivers danois sont plus doux que ceux des autres pays scandinaves, cependant un habillement d'hiver est nécessaire. Un bon design et des tissus solides de première qualité devraient faciliter la vente de vêtements d'enfants. Un certain nombre d'articles de spécialité sont bien acceptés et cela devrait offrir de nouvelles possibilités pour les sociétés canadiennes. Vous devriez pouvoir vendre au Danemark des fourrures et des articles garnis de fourrures, des vêtements en papier que l'on utilise une fois et que l'on jette ainsi que des accessoires pour dames.

Les exportations canadiennes de tissus, fils et filés se sont rapidement développées au cours des 18 derniers mois. Des produits canadiens nouveaux et l'évolution des goûts au Danemark sont à la base de cette croissance. La connaissance du marché que vous avez pu acquérir au cours d'un voyage, il y a 2 ou 3 ans, peut se révéler totalement dépassée et vous devriez envisager de réévaluer le marché danois. Les exportateurs canadiens peuvent vaincre la barrière psychologique que constitue la distance grâce à l'utilisation du télex et des expéditions par avion. Il importe que vous respectiez vos délais de livraison. Les expositions de mode qui se tiennent chaque printemps et automne vous permettront d'étudier le marché. Il faut évidemment faire connaître ses prix c.a.f. à Copenhague. Certains exportateurs canadiens ont pris pied sur le marché en vendant directement à d'importants détaillants, en leur fixant un prix à la livraison comprenant les droits de douane et les taxes payées puis en confiant l'aspect administratif du travail à un agent local.

Il existe de bonnes possibilités de ventes dans d'autres secteurs du marché, en particulier pour les biens de production. Afin de connaître les possibilités qui s'offrent aux produits plastiques, à ceux de la pêche et aux denrées alimentaires vous pouvez consulter le numéro de mars 1969 de «Commerce extérieur», ainsi que les numéros du 27 septembre et du 25 octobre de *Foreign Trade*. Si vous désirez que l'on effectue pour vous une première évaluation du marché, prenez contact soit avec le conseiller commercial à Copenhague, soit avec la division européenne, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

Agent commercial honoraire dans les Antilles néerlandaises

Afin de promouvoir et d'intensifier ses relations commerciales avec les Antilles néerlandaises, le ministère de l'Industrie et du Commerce a nommé M. Gordon I. Edmonds à titre d'agent commercial honoraire à Curaçao. Il travaillera en collaboration avec la Division commerciale de l'ambassade du Canada à Caracas (Vene-

zuela), dont le territoire englobe les Antilles néerlandaises, à dessein de promouvoir les échanges commerciaux et de tirer profit des occasions qui intéressent les entreprises canadiennes, à mesure qu'elles se présentent. M. Edmonds est le directeur de l'agence de la Crown Life Insurance Company aux Antilles néerlandaises

et est citoyen de la Guyanne. Il est l'un des onze agents commerciaux honoraires en poste à l'étranger. Ces agents sont nommés pour une période initiale de deux ans et la durée de leur mandat peut se prolonger d'une année à l'autre après accord réciproque.

Finlande

La demande des produits importés change à mesure que le pays s'industrialise et que la population émigre dans les villes. Les exportateurs canadiens pourraient accroître les ventes sur ce marché de machines, de biens de production et des matières premières nécessaires à l'industrie.

NORMAN PARSONS

Agent commercial à Stockholm

La superficie de la Finlande est égale à celle de Terre-Neuve, y compris le Labrador; elle est située à la latitude de l'île de Baffin et compte 4.5 millions d'habitants dont le niveau de vie, dans les villes du moins, est à peu près égal à celui des Canadiens. La Finlande traite avec l'Est et avec l'Ouest. Comme la Grande-Bretagne et la Suède, elle fait partie de l'AELE et les deux tiers de ses exportations viennent de l'Europe de l'Ouest, mais elle achète également 17 p. 100 de ses produits en Union soviétique, 3.5 p. 100 aux États-Unis et 5 p. 100 au Canada. Son économie est également ambivalente; d'une part, elle se fonde sur l'offre et la demande du marché, d'autre part elle accepte aussi totalement le concept de la planification et de la régie de l'État en matière économique et 11 p. 100 de sa production industrielle proviennent des sociétés étatisées.

Contrairement à la plupart des pays européens, l'économie de la Finlande est encore en transition; de rurale, elle se fait industrielle. On établit des usines qui fournissent du travail aux populations rurales, des industries techniques et chimiques pour essayer de sortir l'économie de sa dépendance trop étroite envers l'industrie des pâtes et des papiers. De tels changements dans l'industrie d'un pays s'accompagnent inévitablement d'une pénurie chronique de capital, de la nécessité d'obtenir du capital étranger et, bien entendu, taxent continuellement la balance des paiements. On a remédié au déficit croissant de la balance des opérations courantes en dévaluant le mark finlandais en octobre 1967. Cette dévaluation a été suivie d'un programme de stabilisation qui a donné de très bons résultats. La balance du

compte courant s'est beaucoup améliorée, elle a passé d'un déficit de 120 millions de dollars en 1967 à un excédent de 80 millions en 1968 et les réserves d'or et de devises étrangères ont presque triplé par rapport à leur niveau de 1967. La production industrielle, le produit national brut et les exportations ont considérablement augmenté; la consommation intérieure et les prix sont restés stables jusqu'à la seconde moitié de 1969. Sans aucun doute, la Finlande est un pays essentiellement prospère et stable qui traverse actuellement une phase d'expansion.

Sur le plan économique et politique, la Finlande a un régime particulier de relations avec l'Union soviétique; ces deux pays collaborent dans le secteur de l'énergie électrique et nucléaire et à la production du gaz naturel, au développement industriel et forestier sous le régime d'accords quinquennaux. Ces accords remontent à 1944 lorsque l'Union soviétique a demandé réparation à la Finlande pour un montant de 6½ p. 100 de son produit national brut pendant six ans. Loin de se laisser abattre par ces demandes, les Finlandais ont entrepris de monter de nouvelles industries, surtout dans les secteurs techniques. Aujourd'hui le commerce bilatéral avec l'URSS est considéré comme un facteur stabilisateur de l'économie finlandaise.

La proportion des échanges commerciaux de la Finlande avec l'Union soviétique est habituellement de l'ordre de 15 à 18 p. 100. En 1969, un nouvel accord quinquennal a été conclu, augmentant la diversité des produits échangés par les deux pays. Presque la moitié des importations finlandaises de l'URSS sont des produits combustibles et un quart des matières premières; il y a quelques années seulement, ces matières premières consistaient surtout de produits agricoles et d'aliments pour le bétail, mais il y a maintenant un marché pour les matières industrielles. L'équipement de production et les biens de consommation représentent 15 p. 100 des importations de l'Union soviétique; la proportion de ces importations augmente, mais pas autant toutefois que le souhaitent les intéressés.

La moitié des exportations de Finlande en Union soviétique sont des produits métallurgiques et de l'équipement. Les importations de produits agricoles et de biens de consommation de l'URSS augmentent également mais pas les achats de pâtes et de papiers.

Au début de 1969, la Finlande est devenue le 22^e pays membre de l'Organisation de coopération et de développement

Une section du port d'Helsinki. La Finlande, dont l'économie rurale passe à un régime industriel, nous offre des possibilités pour l'exportation des machines et des matières premières nécessaires aux nouvelles industries.



économiques, acceptant par là d'adopter certaines mesures de libéralisation.

Les exportations du Canada en Finlande ont atteint 7.1 millions de dollars (f. à b.) en 1968. D'après les statistiques finlandaises, les produits canadiens représentaient 0.45 p. 100 du total des importations (1.8 milliard, c.a.f.). Lorsqu'on compare ces chiffres à ceux des années précédentes, on doit tenir compte des importations de blé qui ont fluctué de zéro à 3 millions de dollars par an, selon l'importance de la récolte finlandaise. A part le blé, les exportations du Canada ont légèrement baissé entre 1966 et 1967 mais elles ont nettement repris en 1968; cette année-là elles ont atteint 4.5 millions de dollars soit la moitié de la valeur totale des importations enregistrées au début des années 1960. (Les montants indiqués représentent des importations au prix courant du blé).

En 1968, 40 p. 100 de ces exportations (à l'exception de la viande) étaient des produits finis, dont les deux cinquièmes étaient composés de scies à chaînes, de moteurs d'avions et de leurs pièces. L'accroissement de nos exportations de pâtes et de papiers a compensé en partie la réduction de celles des machines à emballer et des pièces d'automobiles. **L'expansion la plus notable de nos ventes à la Finlande a été constatée dans le secteur des matières fabriquées :** nos exportations de feutres de papeterie ont doublé (650,000 dollars), celles des métaux non ferreux et d'un nouveau produit—les filés et les fils synthétiques—ont également beaucoup augmenté. En ce qui concerne les matières premières, les exportations de résines plastiques ont conservé la première place (188,000 dollars), mais elles sont bien moins importantes que les années précédentes; suivent l'amiante et un nouveau produit, le minerai de fer concentré.

Parmi d'autres exportations canadiennes dignes d'intérêt, citons les abats de poissons pour l'élevage des visons (on prévoit que ces importations vont augmenter) et la graine de lin (importation variable); on note également une augmentation de 313,000 dollars dans les importations de tabac mais celles du poisson blanc et des pommes ont baissé.

Au cours de la première moitié de 1969, les exportations du Canada en Finlande (estimées à 3.6 millions de dollars f.à.b.) ont augmenté d'un tiers par rapport à l'année précédente, bien que les ventes de blé et de graines de lin fussent tombées à zéro (de 718,000 dollars) pendant la première moitié de 1968. (D'après les statistiques finlandaises, la valeur totale et l'augmentation par rapport à l'année précédente étaient encore plus frappantes). Les augmentations les plus spectaculaires ont été constatées dans les ventes de machines à fabriquer les pâtes et les papiers (837,000 dollars), le feutre de papeterie (430,000 dollars), le minerai de fer concentré (314,000 dollars), les produits pharmaceutiques et les pièces de scies à chaînes.

Nos achats de produits finlandais (dont la valeur atteignait 4.2 millions de dollars f. à b.) étaient à peu près équivalents à nos exportations, si l'on ne tient pas compte du blé et de la graine de lin. Il s'agit surtout de vison, de pièces d'automobiles, de machines, de placages, de fromages et de tout un éventail de biens de consommation. **Les Finlandais font également des investissements au Canada**—en 1968 l'usine de pâtes et de papiers Eurocan s'est installée en Colombie-Britannique; le tiers du capital était fourni par

des intérêts finlandais. La société Wiik & Hoglund a aussi implanté une fabrique de tuyauterie plastique à Huntsville, Ontario.

Pour évaluer les possibilités du marché finlandais, il faut le comparer avec celui de la Suède. La population s'y élève à un peu plus de 50 p. 100 de la population suédoise, mais ses échanges commerciaux n'atteignent pas le tiers de ceux de la Suède. Les importations de la Finlande en provenance du Canada ne s'élèvent qu'au septième de celles de la Suède (le blé étant exclu); les importations de blé, comme nous l'avons déjà signalé, varient de zéro à 3 millions de dollars.

Cette différence indique-t-elle une négligence de notre part? Certains faits semblent le suggérer. Le niveau de vie finlandais, quoique légèrement inférieur à celui de la Suède, est cependant plus élevé que celui de la plupart des pays très

EXPORTATIONS DU CANADA EN FINLANDE

	milliers de dollars canadiens f.à.b.		
	1966	1967	1968
Total des exportations du Canada en Finlande	7,078	4,661	7,058
Blé	2,898	660	2,534
Total, (blé non compris)	4,180	4,001	4,524
Produits d'alimentation (blé non compris)	515	639	615
Tabac	19	234	313
Semences			
Graine de lin	202	—	128
Trèfle et gazon	61	43	18
Abats de poisson	—	—	155
Poissons et crustacés	130	188	70
Pommes, fraîches	75	172	45
Matières premières et fabriquées	1,676	1,714	2,346
Feutre de papeterie	207	300	654
Métaux non ferreux semi-fabriqués	15	235	359
Filés et fils synthétiques	—	—	251
Résines plastiques, caoutchouc synthétique	245	407	188
Fibres d'amiante	99	124	137
Minerai de fer concentré	—	—	127
Pâte de bois	61	46	86
Cuirs, non apprêtés	104	116	64
Produits finis	1,989	1,648	1,479
Machines, notamment:	1,738	1,440	1,299
Machines pour la fabrication des pâtes et papiers	37	53	104
Appareils de levage	166	91	40
Machines à emballer	—	119	—
Scies à chaîne et leurs pièces	341	286	308
Moteurs d'avions et pièces	278	275	321
Automobiles et pièces	—	147	209
Produits pharmaceutiques et autres produits médicaux	—	60	152
Patins à glace	48	51	49

Source: Bureau fédéral de la statistique

développés et il s'améliore rapidement à mesure que la population se tourne de l'agriculture vers l'industrie. Comme l'expansion industrielle y est récente, il y a encore place pour de nouveaux fournisseurs sur ce marché alors qu'il en va autrement dans d'autres pays dont l'industrialisation est moins récente et qui ont déjà leurs fournisseurs traditionnels. L'expansion industrielle récente offre également la possibilité d'augmenter nos exportations de machines et de biens de production. En outre le transport des marchandises s'est amélioré. **Il y a un service de transport direct par bateau, toutes les deux à trois semaines, entre avril et décembre, des Grands Lacs jusqu'à Helsinki** et un service direct des ports de l'Est fonctionne toute l'année; il y a également un service quotidien de cargos aériens. Les tarifs douaniers seront réduits de moitié à la fin de 1971 lorsque tous les droits (y compris les prélèvements) seront amenés à un niveau moyen de 5 p. 100 pour tous les produits importés et de 13 p. 100 pour les matériaux fabriqués et les produits finis—ce qui représente encore le double des droits qui sont appliqués en Suède.

Il est incontestable que nous pourrions exporter davantage en Finlande mais ce marché offre beaucoup moins de possibilités que la Suède. Dans bien des cas, les droits douaniers sont encore assez élevés pour permettre à n'importe quel fournisseur de l'AELE de vendre à un prix moins élevé que les exportateurs canadiens, qui sont malheureusement assujettis à ces tarifs.

Cependant, 14 sociétés suédoises ont annoncé leur intention d'installer des usines en Finlande au cours des 5 prochaines années et ce fait témoigne de l'évolution en cours. La rémunération de leurs 2,500 employés est moins coûteuse en Finlande qu'en Suède; c'est une des raisons qui pourraient expliquer la démarche de ces sociétés mais, comme les salaires sont moins élevés en Finlande depuis de longues années déjà, il faut chercher une explication plus générale. Peut-être commence-t-on à se rendre compte que la Finlande a atteint un stade de développement économique prometteur d'un grand essor. Plusieurs nouvelles industries se développent rapidement et l'infrastructure existante permet de raffiner et de diversifier la fabrication. La population d'Helsinki dépasse un demi-million mais l'industrie peut encore puiser dans la réserve de la main-d'œuvre agricole qui s'élève encore à un demi-million; ces travailleurs sont, en outre, prêts à recevoir une formation technique. Beaucoup attendent donc ce qu'on appelle le «miracle finlandais».

Toutefois, ce sont là des perspectives d'avenir. Pour le présent, les quatre pays scandinaves constituent un marché dont la population et le produit national brut sont à peu près identiques à celui du Canada. Les exportateurs canadiens essayent habituellement de toucher ces importants marchés en commençant par la Suède ou, suivant le produit qu'ils offrent, par un des autres pays scandinaves et poursuivent ensuite leurs activités en Finlande. Pour la plupart des produits et des sociétés, il semble que ce soit toujours le meilleur moyen d'aborder ce marché.

C'est surtout aux sociétés déjà établies en Scandinavie que nous recommandons de se rendre en Finlande. Les clients éventuels se trouvent tous dans le Sud et le Sud-Ouest de sorte qu'une visite à Helsinki, même assez brève, peut ouvrir un marché rémunérateur.

Grande-Bretagne

Cette année, le commerce de la Grande-Bretagne avec l'AELE a progressé plus rapidement que ses échanges avec la CEE, mais son adhésion à l'AELE n'a guère influé sur le commerce canado-britannique.

G. M. DEYELL

Secrétaire commercial adjoint à Londres

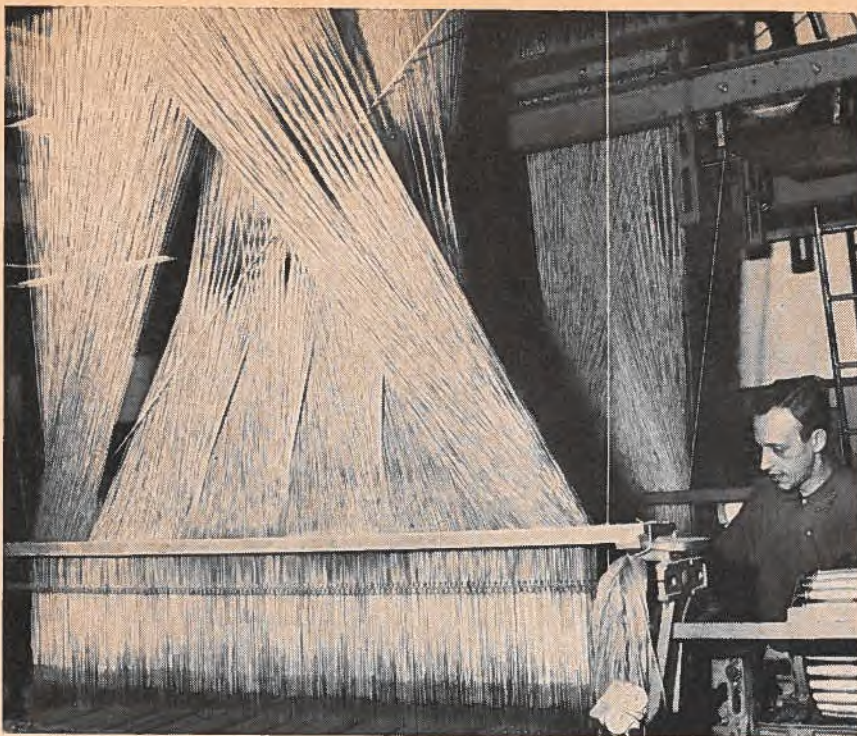
L'homme d'affaires canadien qui veut apprécier l'importance de l'Association européenne de libre-échange dans le commerce britannique doit se rappeler deux facteurs: le premier, qui est le plus important, répond effectivement à la question: «Comment l'adhésion britannique à l'AELE influera-t-elle sur mes ventes?» C'est que l'AELE est maintenant un fait historique plutôt qu'une réalisation future.

Depuis le 31 décembre 1966, le libre-échange des produits non agricoles s'est concrétisé entre les partenaires de l'AELE. Sauf quelques cas peu importants, presque tous les droits protecteurs visant les échanges de biens industriels ont été supprimés. Depuis 1966, les pays membres ont engagé des discussions sur les barrières non tarifaires, mais ce sont des délibérations marginales qui de toute évidence n'auront pas autant de répercussions que la réduction des droits douaniers. En conséquence, **la position du Canada à titre de co-échangiste de la Grande-Bretagne n'est pas censée évoluer par rapport aux pays de l'AELE.**

Toute modification de la position relative du Canada se serait reflétée dans les importations britanniques des dernières années. L'examen des chiffres des tableaux 1 et 2 révèle que dans l'ensemble, l'existence de la Zone européenne de libre-échange n'a guère modifié notre part du marché britannique. Les chiffres pour les neuf premiers mois de l'an dernier en comparaison de l'année précédente indiquent peut-être l'amorce d'une tendance, mais on ne saurait pour l'instant se prononcer là-dessus. Quoi qu'il en soit, il est très difficile de dégager l'effet de l'AELE sur les partenaires de la Grande-Bretagne de ceux des autres mesures économiques adoptées récemment en vue d'améliorer sa balance de paiements.

Il importe de souligner qu'au 30 septembre 1969, le commerce de la Grande-Bretagne avec l'AELE augmentait plus rapidement que ses échanges avec la communauté économique européenne. On ne pouvait en dire autant de toute période antérieure.

Le deuxième facteur à considérer dans tout examen de l'AELE comme zone d'échange est la position relative de la



Une usine à Kolding, au Danemark, tisse des nappes de table. Les Danois poursuivent leurs efforts en vue de se tailler une part encore plus grande du marché britannique de l'ameublement et des accessoires ménagers et des produits alimentaires.

Grande-Bretagne dans ce groupe; elle est la principale partenaire de l'AELE. Si l'importance de son rôle a diminué quelque peu depuis quelques années, elle n'en demeure pas moins un fournisseur important, ayant à son actif 25 p. 100 des importations au sein de la zone en 1968. Mais ce qui est encore plus important au point de vue des autres pays de l'AELE, la Grande-Bretagne absorbe de plus en plus de marchandises produites au sein du bloc. En 1968, elle a acheté le tiers des marchandises échangées par les partenaires de l'AELE.

Au point de vue du fournisseur canadien, il vaut la peine d'examiner de plus près les rapports entre la Grande-Bretagne et ses co-échangistes de l'AELE. Les échanges anglo-scandinaves constituent pour les fournisseurs canadiens la principale sous-zone au sein de l'AELE. La Grande-Bretagne est en effet le principal co-échangiste de chacun des pays scandinaves; ce rapport est historique et ne résulte pas de l'action de l'AELE. En effet, le commerce anglo-nordique représente plus de 40 p. 100 des exportations au sein de la zone. Bien que les économies des pays membres soient complémentaires, la Grande-Bretagne fournissant des produits fabriqués en échange des produits alimentaires et mi-ouvrés, on note depuis quelques années que les pays scandinaves tendent à fournir une part plus faible des aliments et des matières brutes consommés par la Grande-Bretagne et une part plus grande de produits fabriqués.

Les pays scandinaves sont fort conscients des possibilités qui leur sont offertes en Grande-Bretagne et se livrent de plus en plus aux campagnes directes, surtout pour l'implantation des biens de consommation. Les Danois poursuivent la promotion des produits alimentaires ainsi que leurs tentatives de se tailler une part encore plus grande du marché britannique de l'ameublement et des accessoires

de ménage. Les exportateurs finlandais ont également joué un rôle actif dans la promotion des produits de consommation, notamment des textiles, des fourrures, des vêtements et des bijoux de grand chic.

Au chapitre des produits industriels, la Suède continue de jouer le rôle prédominant, mais le Danemark s'affirme un vendeur de plus en plus vigoureux dans le domaine des machines et des machines-outils. Ce fournisseur traditionnel de beurre et de bacon acquiert aussi une réputation pour ses éléments électriques et électroniques, notamment pour les régulateurs automatisés de chauffage et de réfrigération.

Le bois et ses produits étaient sans doute le grand souci des fournisseurs canadiens après la suppression définitive des tarifs de l'AELE. Si la Suède et la Finlande sont nos principaux concurrents dans ce domaine, il n'y a eu aucun changement appréciable de notre position relative comme fournisseurs du marché britannique. La situation du Canada s'est même raffermie depuis quelques années; à l'heure actuelle, notre position sur le marché britannique semble être davantage en fonction de facteurs autres que la préférence tarifaire. Les exportateurs canadiens n'en surveilleront pas moins l'évolution du commerce anglo-nordique, notamment au secteur des produits du bois.

L'AELE n'a pas influé sensiblement sur l'évolution du commerce anglo-suisse, mais le volume s'est accru fortement. Les échanges se composent surtout de produits fabriqués complexes, de produits pharmaceutiques et chimiques raffinés jusqu'aux instruments de précision pour les laboratoires. Les Britanniques se sont inquiétés récemment du plein emploi de la capacité de fabrication et de production et des réserves de main-d'œuvre de la Suisse. En consé-

quence, on estime que les industries d'exportation de ce pays ne pourront soutenir leur expansion formidable, mais cette situation ne réconforterait guère les concurrents dans l'avenir immédiat. De toute façon, les machines-outils et

les machines textiles sont pour l'instant des domaines où l'exportateur canadien peut s'attendre à une concurrence acharnée.

TABLEAU 1

COMMERCE DE LA GRANDE-BRETAGNE AVEC L'AELE ET LE CANADA 1968

millions de dollars des É.-U.; pourcentage de hausse ou de baisse 1967-1968

	Importa- tions	Pourcent	Exporta- tions	Pourcent
Canada	1,230.7	+10	621.6	+21
AELE				
Autriche	126.2	+25.7	127.1	+13.9
Danemark	544.0	- 4.9	392.9	- 3.3
Finlande	336.5	+ 8.3	191.8	- 4.5
Norvège	373.2	+11.1	305.9	-14.4
Portugal	146.8	+ 7.9	145.8	+ 8.9
Suède	727.1	+20.3	630.7	+ 1.8
Suisse	289.9	+11.0	327.1	+ 1.0
Total	2,552.7	+10.0	2,121.3	- 1.5

TABLEAU 2

COMMERCE DE LA GRANDE-BRETAGNE AVEC L'AELE

	Millions de dollars neuf mois finissant septembre		
	1968	1969	% de hausse
Source des importations f.à b.			
Finlande	308.6	346.8	
Suède	608.6	645.3	
Norvège	308.6	344.5	
Danemark	463.8	471.9	
Suisse	284.4	329.6	
Portugal	143.2	141.7	
Autriche	112.8	125.2	
Total AELE	2,232.1	2,385.2	7
Canada	1,005.6	1,014.7	1
CEE	3,028.7	3,091.1	2
Destination des exportations f.à b.			
Finlande	149.1	186.9	
Suède	468.4	561.3	
Norvège	235.5	258.4	
Danemark	312.0	369.9	
Suisse	239.4	317.9	
Portugal	113.3	148.9	
Autriche	97.2	129.2	
Total AELE	1,636.7	1,972.8	20

Le Portugal est parmi les plus anciens co-échangistes de la Grande-Bretagne. Le volume du commerce entre les deux pays est peu important, **mais il convient de noter que le commerce anglo-portugais a augmenté de plus 300 p. 100 depuis 1959.** Comme on pourrait s'y attendre, les achats du Portugal en Grande-Bretagne n'ont pas progressé aussi rapidement que ses ventes dans ce pays. Les textiles, les vêtements, les chaussures, les produits du bois et du liège, les aliments et les boissons sont les principales exportations vers la Grande-Bretagne.

Nous avons déjà affirmé que l'AELE est un fait historique et non une réalisation future. Dans le contexte du concept original de l'Association européenne de libre-échange, c'est bien le cas. Comme elle a supprimé les droits internes, l'Association européenne de libre-échange ne peut guère aller plus loin. Pour des raisons géographiques et politiques, les pays membres ne semblent pas disposés à rivaliser avec la Communauté économique européenne dans la formulation des politiques communes. C'est bien vrai même si les partenaires de la Grande-Bretagne l'ont critiquée à plusieurs reprises pour avoir pris, sans les consulter, des décisions politiques influant directement sur les rapports commerciaux. Ils ont relevé la décision britannique de réimposer la taxe d'importation de 10 p. 100 sur les filets de poisson congelé, la régime des dépôts à l'importation et les récentes initiatives de la Grande-Bretagne en vue d'établir des fondries d'aluminium en Grande-Bretagne.

Un des objectifs initiaux de l'AELE était de travailler à la réalisation d'une association plus étendue avec la CEE. Bien que trois membres, la Norvège, le Danemark et la Grande-Bretagne, aient demandé de devenir membres à part entière de la Communauté, la demande britannique est d'une plus grande portée pour tous les pays en question. Certes, on a souvent qualifié l'AELE de marché immédiat renfermant 100 millions d'âmes, soit 3 p. 100 du commerce mondial, mais le point de vue britannique est tout différent. La Grande-Bretagne représente la moitié de ces 100 millions d'âmes et l'AELE en comparaison de la CEE ne lui offre qu'un marché de 50 millions au regard des 180 millions de clients possibles du Marché commun. Du point de vue des échanges, on voit sans difficulté pourquoi la Grande-Bretagne tient à faire partie de la CEE.

A la longue, les rapports entre les pays de l'AELE et ceux de la CEE revêtiront beaucoup plus d'importance pour l'exportateur canadien. Évidemment, les pays de l'AELE sont d'avis que l'abolition des barrières tarifaires entre les membres actuels étant un fait accompli, ils ne peuvent rétablir ces droits quelle que soit l'issue des négociations avec le Marché commun. Cette restriction semble imposer aux autres pays de l'Association européenne de libre-échange l'obligation de négocier avec la CEE pour devenir membres associés en ce qui touche les tarifs industriels lorsque la Grande-Bretagne, la Norvège et le Danemark deviendront effectivement membres à part entière de la Communauté économique européenne.

Norvège

Je me présente. Jean-Réal Caux, secrétaire commercial à l'ambassade du Canada à Oslo. L'autre jour, j'ai eu le plaisir de recevoir la visite inattendue d'un ingénieur-conseil canadien qui faisait une tournée dans les pays membres de l'AELE afin de présenter une étude de ce marché au Canada. Je l'appellerai Monsieur X pour ne pas divulguer son identité. J'ai cru que vous aimeriez suivre notre conversation en tant qu'exportateur canadien désireux d'élargir ses débouchés.

Monsieur X—Pourriez-vous me dire tout d'abord quels sont les fondements de l'économie de la Norvège? Au Canada, nous sommes souvent enclins à penser qu'il s'agit d'un petit pays où la pêche et les ressources forestières sont les seules industries.

J.-R. Caux—Il est vrai que la Norvège ne compte que 3,8 millions d'habitants, ce qui est inférieur à la population de Montréal et de Toronto réunis. Mais il est faux de dire que c'est un pays pauvre. En fait, la Norvège, dont le produit national brut s'est élevé à 9,7 milliards de dollars en 1968, soit 2,400 dollars per capita, est l'un des pays les plus prospères du monde.

L'économie norvégienne s'est diversifiée depuis le siècle dernier et des progrès remarquables ont été réalisés dans les domaines suivants: textiles, produits alimentaires, industries électrochimiques et électrométallurgiques, construction navale et fabrication d'ouvrages en métal et de machines. On peut affirmer que la Norvège n'est plus à ses débuts et qu'elle est en mesure d'écouler ses produits de consommation et biens d'équipement sur les marchés internationaux. Mais l'assiette économique de la Norvège est relativement étroite. La production nationale de véhicules automobiles, par exemple, est nulle et la Norvège doit beaucoup compter sur le marché extérieur pour obtenir l'équipement et l'outillage nécessaires au maintien d'une économie industrielle moderne.

Monsieur X—Il est évident que l'économie du pays et sa capacité d'importation sont étroitement liées. Comment l'économie norvégienne s'est-elle comportée au cours des douze derniers mois?

J.-R. Caux—Le rendement de l'année 1968 et des premiers mois de 1969 a été sans précédent pour les Norvégiens. La



Les autoneiges à chenilles sont en grande vogue en Norvège, ce qui laisse entrevoir la possibilité pour le Canada d'y écouler des motoneiges.

balance des paiements qui accusait un déficit record de 219 millions de dollars en 1967 a affiché un excédent sans précédent de 177 millions de dollars en 1968. Cette tendance s'est poursuivie en 1969. Aussi l'excédent constaté à la fin de juillet s'élevait à 160 millions de dollars en comparaison de 92 millions pour les sept premiers mois de 1968. Ce progrès est attribuable en grande partie au plein emploi dans le secteur de la marine marchande et au déclin remarquable des importations de navires. La production nationale a connu une augmentation appréciable en 1969, en particulier en ce qui a trait aux produits de consommation, aux métaux, au bois et à l'ameublement. On s'attend néanmoins à une réduction de l'excédent de la balance des paiements pour 1969. Elle s'établira probablement à 146 millions de dollars. En raison de l'expansion des importations de navires cette année, un déficit de 125 millions de dollars est prévu. Cela signifie que la position de la Norvège à l'égard des importations sera moins favorable.

Monsieur X—*Vous avez laissé entendre plus tôt que la Norvège était tributaire du marché étranger. Dans quels secteurs ses importations sont-elles concentrées?*

J.-R. Caux—En 1968 les importations norvégiennes étaient supérieures à 2.5 milliards de dollars, c'est-à-dire, environ 750 dollars par habitant. Si l'on considère que les importations per capita aux États-Unis se chiffrent à quelque 150 dollars, nous avons une bonne idée de ce que représente le commerce d'importation de la Norvège. Les machines et les matières industrielles sont les marchandises que l'on achète le plus à l'étranger mais comme les ventes annuelles au détail atteignent 1,300 dollars par tête des quantités considérables de biens de consommation sont importées, en particulier, les vêtements, les appareils ménagers et les véhicules automobiles. Les produits alimentaires sont l'exception car la Norvège en réglemente les importations en vue de protéger le secteur agricole. Cela ne signifie pas toutefois que les possibilités dans ce domaine sont automatiquement écartées. Les pays de l'AELE sont les principaux partenaires commerciaux de la Norvège étant donné que les droits de douane entre les pays membres sont moins élevés et que les délais de livraison sont plus courts en raison des faibles distances qui les séparent. En 1968 les importations norvégiennes des pays de l'AELE ont atteint 8.3 milliards de couronnes, en comparaison de 4.7 milliards des pays de la Communauté économique européenne et 2.5 milliards de l'Amérique du Nord pour les premiers mois de 1969.

Monsieur X—*A propos de l'Amérique du Nord, la Norvège constitue-t-elle un marché appréciable pour le Canada?*

J.-R. Caux—La Norvège constitue un marché beaucoup plus intéressant que l'économie norvégienne ne peut le laisser paraître. En 1968, la valeur des achats norvégiens au Canada s'est chiffrée à 116 millions de dollars, soit 29 millions de plus qu'en 1967. Au cours des six premiers mois de 1969, nos ventes ont atteint 62 millions de dollars en comparaison de 47 millions pour la période correspondante en 1967. J'estime que cela est très encourageant pour le Canada.

Monsieur X—*Quels sont les produits que nous vendons à la Norvège?*

J.-R. Caux—Les données statistiques pour 1968 indiquent que nous avons vendu 250 produits différents à la Norvège. Bien sûr, certains produits ont été importés en faibles quantités en raison du petit nombre d'habitants. En outre, les exportations canadiennes de lingots de cuivre et de nickel aux fins d'affinage constituent une grande partie de nos ventes globales. Toutefois, en 1968, nos exportations, outre les lingots précités, se sont élevées à 23 millions de dollars et les perspectives pour 1969 semblent favorables. Nous comptons de nombreux débouchés pour les pois, les haricots séchés, la graine de colza, l'amiante, le contre-plaqué et les sels minéraux. De plus, nous écoulons les produits suivants en quantités considérables: électrodes de carbone, grues, avions, instruments de navigation et, croyez-le ou non, des objets antiques et des pièces de collection.

Monsieur X—*A votre avis, dans quels domaines les hommes d'affaires canadiens devraient-ils concentrer leurs efforts de ventes en Norvège?*

J.-R. Caux—Parlons tout d'abord des produits alimentaires. Il existe sûrement des débouchés pour la vente de saumon congelé, le crabe et des crevettes congelés ou en conserve car les Norvégiens désirent acheter nos fruits de mer même s'ils en exportent eux-mêmes en grandes quantités. J'ai déjà mentionné le fait qu'ils s'intéressent à nos haricots de lima séchés. Les débouchés pour les pommes du Canada devraient être exploités à nouveau même si la date à laquelle les importations sont autorisées devait être devancée de quelques semaines. Enfin, je crois que nous pourrions vendre des quantités considérables de whisky canadien.

Monsieur X—*Quels sont les produits que nous pourrions écouler dans les secteurs industriels et de consommation?*

J.-R. Caux—Une distinction s'impose ici. Pour ce qui est des produits semi finis, il y a sûrement des possibilités d'y écouler des quantités plus considérables de contre-plaqué et de bois d'œuvre canadiens. On pourrait peut-être accroître nos ventes de pigments et de teintures. Les perspectives pour les exportateurs canadiens de motoneiges sont intéressantes car pendant l'hiver il y a autant de neige en Norvège qu'au Canada. Il est vrai que les règlements en vigueur tendent à limiter l'usage de la motoneige mais il se peut qu'ils subissent des modifications dans un proche avenir.

Comme vous le savez, la marine marchande de la Norvège est la troisième du monde et le pays possède d'importants chantiers maritimes. Il s'agit donc d'un marché intéressant pour les fournisseurs d'équipement marin. Enfin, il y a les autres secteurs comme l'équipement forestier et les fournitures médicales. Il ne faut pas oublier non plus les articles de sports. Les Norvégiens sont des sportifs, nos ventes dans ce domaine pourraient donc s'accroître de façon appréciable.

Monsieur X—*Parlez-moi des hommes d'affaires norvégiens.*

J.-R. Caux—Les Norvégiens sont travailleurs. Par tradition, ils sont économes et attachent beaucoup d'importance aux prix. Ils achèteront l'article qui coûte le moins cher à condition, bien entendu, que la qualité soit acceptable. Bon nombre d'entreprises norvégiennes sont petites et ne gardent pas de stocks considérables de marchandises. C'est pourquoi il y a lieu de respecter les dates de livraison. Les Norvégiens attachent beaucoup d'importance au service après-vente.

Monsieur X—*Croyez-vous que les sociétés canadiennes devraient être représentées par un agent ou un distributeur ?*

J.-R. Caux—Cela est fonction évidemment du type de produits qu'elles désirent écouler. Le marché norvégien présente de nombreux problèmes, par exemple, les communications entre les différentes régions du pays. Il s'agit donc d'un poste important et la plupart des sociétés étrangères qui traitent avec la Norvège font appel aux services d'agents. Les commissions prélevées s'établissent généralement à 5 p. 100 environ mais elles varient d'après le produit et les ar-

rangements faits avec l'agent au sujet des ventes nationales et des frais de distribution. La plupart de ces accords sont conclus par le truchement de la section commerciale de l'ambassade du Canada et je suis toujours heureux de rendre service aux sociétés qui s'adressent à nos bureaux.

L'horloge de l'hôtel de ville marquait midi. J'ai invité Monsieur X à venir prendre un sandwich norvégien chez Frascati. Vous voudrez peut-être en faire autant lorsque vous vous rendrez à Oslo.

Portugal

La préséance accordée à l'industrie devrait favoriser les ventes de biens d'équipement. Les exportations canadiennes en 1969 promettent de dépasser le chiffre de 6.3 millions atteint en 1968; les matières premières et le poisson seraient en tête.

P. A. SAVARD, conseiller commercial à Lisbonne

La caractéristique la plus encourageante de l'économie portugaise cette année a été sa stabilité en dépit d'une période agitée de dévaluation, de réévaluation et d'incertitude sur certains des principaux marchés du Portugal en Europe. Les réserves d'or et de devises étrangères se sont maintenues au chiffre impressionnant de 1,300 millions de dollars des É.-U., suffisant à 15 mois d'importation aux prix actuels. Comme d'habitude, le revenu du tourisme et les remises provenant de l'étranger ont plus que compensé le déficit au compte des marchandises.

On peut toutefois se plaindre du taux d'accroissement du PNB, qui tend à ralentir lorsque l'agriculture subit des revers comme le temps inclement qui a sévi longtemps au cours de l'hiver et du printemps.

Le taux d'expansion industrielle, 6 p. 100 par an, est satisfaisant mais ne suffit pas à porter la hausse globale du PNB à 7 p. 100, but fixé par le Troisième Plan de développement (1968-1973). Les pâtes et papiers et les textiles faisaient notamment exception à la tendance actuelle, la production

ayant augmenté sensiblement à la fin d'avril 1969 au regard des quatre premiers mois de 1968.

De récentes mesures gouvernementales fixent de nouvelles priorités pour le développement de l'industrie. Des stimulants fiscaux et un crédit plus généreux seront mis à la disposition immédiate des industries de biens d'équipement et de celles qui s'orientent vers l'exportation.

Le commerce des marchandises joue dans l'économie portugaise un rôle important. Les exportations de 1968 s'élevaient à 730 millions de dollars des É.-U., ce qui représentait 15 p. 100 du produit national brut, et les importations atteignaient 1,040 millions de dollars des É.-U., représentant 21 p. 100.

Le premier semestre de 1969 accusait à l'exportation une hausse de 16 p. 100 sur 1968 mais les importations ont diminué quelque peu, réduisant le déficit de près de 50 p. 100 par rapport à 1968. Les chiffres, que publie l'*Instituto Nacional de Estatística*, paraissent au tableau 1 et indiquent le prolongement d'une tendance qui a commencé en 1966.

Déchargement des bovins à Lisbonne. Les premières expéditions de Holstein-Friesians du Canada vers le Portugal ont eu lieu en 1968; les ventes de cette race étaient même plus élevées en 1969.



Les pays de la Communauté économique européenne, dirigés par l'Allemagne, sont encore les principaux fournisseurs du Portugal, comptant pour 35 p. 100 du total de ses importations au cours du premier semestre de 1969, soit 2 p. 100 de plus que dans la même période de 1968.

De leur côté, les pays de l'Association européenne de libre-échange, la Grande-Bretagne en tête, ont absorbé 36 p. 100 des exportations du Portugal au premier semestre de 1969 au regard de 33 p. 100 pendant la même période de l'année précédente.

Les exportations traditionnelles de denrées alimentaires et de matières premières industrielles sont encore au premier plan des expéditions canadiennes vers le Portugal, mais un nombre croissant de produits fabriqués spécialisés sont

écoulés au Portugal et leur marché continue de s'accroître grâce aux efforts déployés dans le cadre du Troisième Plan de développement en vue de rationaliser et d'étendre la production industrielle du pays. Dans le secteur agricole, la planification et les stimulants gouvernementaux ont favorisé la diversification et un vaste programme de subventions a été lancé à cette fin. L'accroissement de la production laitière y joue un rôle important.

En général, les exportateurs canadiens ont profité de ces conditions et ont maintenu leurs ventes sur ce marché au cours de 1969. Le total des exportations vers le Portugal pour les huit premiers mois de l'année s'élevait à 4.44 millions de dollars et laissait présager une meilleure année que 1968 malgré le démarrage plus lent.

Les exportations de vaches laitières ont été remarquables. A la fin de 1969, les Holstein-Friesians du Canada avaient raffermi et étendu la part du marché obtenue en 1968, année des premières expéditions vers le Portugal. Voici quelques secteurs notables de l'exportation.

Tourisme et équipement d'hôtel. En 1968, le nombre de visiteurs a atteint 2.5 millions et les chiffres de 1969 témoignent d'un afflux encore plus élevé. Il y a toujours pénurie de logements et de services convenables, même dans la province méridionale de l'Algarve, qui est jusqu'ici le centre de l'expansion touristique. Bien d'autres endroits sur le littoral de mille kilomètres du Portugal n'ont pas été développés; l'expansion touristique est donc un des éléments de base du Troisième Plan de développement.

TABLEAU 1

COMMERCE EXTÉRIEUR DU PORTUGAL

	millions d'escudos		
	Importations c.a.f.	Exportations f.à b.	Déficit
1966	29,406	17,812	11,594
1967	29,135	19,685	9,450
1968	29,880	21,051	8,829
janv.-juin 1968	13,607	8,815	4,792
janv.-juin 1969	13,006	10,245	2,761

TABLEAU 2

ACHATS ET VENTES DU PORTUGAL

	millions d'escudos	
	1967	1968
Importations c.a.f.		
Machines non électriques	4,100	3,938
Automobiles, camions, tracteurs et pièces	1,882	2,040
Machines électriques	1,480	1,560
Coton en laine	1,341	1,526
Pétrole brut	1,167	1,215
Fer et acier	1,345	1,168
Produits raffinés du pétrole	938	1,009
Maïs	400	669
Fibres artificielles	467	454
Sucre	642	450
Blé	633	385
Exportations f.à b.		
Textiles de coton	1,285	1,784
Vins	1,471	1,659
Poisson en conserve	1,295	1,187
Produits fabriqués en liège	937	999
Bois d'œuvre	673	710
Machines électriques	412	673
Liège brut	587	554
Machines non électriques	401	395
Produits du sisal	337	353
Résine	343	334
Huile d'olive	192	202

Source: Instituto Nacional de Estatística

TABLEAU 3

COMMERCE CANADO-PORTUGAIS

	dollars canadiens 1968
Total des exportations	6,309,680
dont	
Morue	984,819
Profilés en cuivre affiné	777,874
Moteurs d'avion et pièces	668,445
Aluminium (gueuses, lingots, grenaille, brames, barres, tiges, plaques, feuilles)	527,847
Peaux de bovin, brutes	321,732
Amiante (fibres broyées et courtes)	296,235
Vaches laitières, pur sang	270,400
Graine de lin	263,511
Matériel de télécommunications commerciales	249,879
Feuilles et bandes d'acier	230,560
Total des importations	12,321,284
dont	
Pâte de tomate, en conserve	3,844,531
Ficelle d'emballage	1,596,518
Vins non mousseux, vins de table, vins doux	1,128,133
Liège, formes primaires et matériaux ouvrés n.a.d.	462,692
Matériel et équipement téléphoniques, pièces	344,474
Anchois en conserve	339,128
Sardines en conserve	313,097
Fils simples de coton nos 21-39 n.a.d.	249,594
Poisson de mer frais ou congelé n.a.d.	199,353
Ferrotungstène	186,011

Machines d'exploitation forestière. Les forêts relativement étendues de pins et d'eucalyptus dans la moitié supérieure du pays sont exploitées pour répondre aux exigences croissantes de l'industrie des pâtes et papiers. Il faut pour assurer une coupe efficace acheter plus de machines d'un genre qui n'est pas encore disponible au Portugal.

Matériel agricole—Les subventions gouvernementales en vue de hâter la mécanisation des fermes et d'accroître la production agricole ont débuté en 1968. On peut y recourir pour acheter des machines et des instruments agricoles.

Avions spécialisés—Étant donné que l'industrie des pâtes et papiers a intensifié ses opérations, la protection des réserves forestières revêt une nouvelle importance. Les longs mois d'été, chauds et secs, ont toujours favorisé les incendies dans des régions que les équipes de terre ont de la peine à surveiller. Voilà un bon débouché pour les avions canadiens dotés d'équipement spécial.

Aéroports—Un projet à longue échéance aux premiers stades d'élaboration concerne le nouvel aéroport international à Lisbonne. Il n'est pas assez avancé pour que le Canada y

participe activement, mais il mérite dès maintenant l'étude des intérêts canadiens.

Bien que les principaux fournisseurs du Portugal, les pays de la Communauté économique européenne, bénéficient au regard du Canada d'un transport moins coûteux et d'une plus grande proximité, ils n'ont aucun avantage tarifaire. Les pays de l'Association européenne de libre-échange ont en revanche des avantages tarifaires éventuellement décisifs pour certains produits. L'expérience n'en démontre pas moins qu'on peut encore jouer sur une grande gamme de biens importés. Il serait chimérique de prétendre que les avantages précités n'ont aucune importance, mais il serait également peu réaliste de nier les possibilités sans les avoir sondées.

La situation du Portugal aux échanges est de tout repos grâce à sa monnaie ferme. Les restrictions à l'importation ne sont pas à redouter. Lisbonne est directement desservie par les grandes lignes aériennes d'Europe et d'Amérique du Nord. **Le Portugal est parmi les petits marchés d'Europe occidentale et son potentiel est en grande partie inexploité.** La majorité des sociétés peuvent correspondre en français ou en anglais et se prêtent volontiers aux nouveaux contacts

Suède

L'essor économique continue; la demande de composants et d'équipement industriel est forte. Le Canada exporte essentiellement des denrées alimentaires, des métaux et des minéraux et des véhicules automobiles.

EDWARD C. H. SHELLY

Secrétaire commercial adjoint à Stockholm

On décrit la situation économique de la Suède comme étant «un essor économique culminant avec un plein emploi des ressources». On a prédit un taux de croissance du PNB de 4.5 p. 100 et, s'il se matérialise il sera le plus élevé jamais atteint depuis cinq ans. On prévoit aussi que les exportations et les importations augmenteront respectivement de 8 et 7.5 p. 100 en 1970. A l'heure actuelle, la pénurie de ressources et notamment de main-d'œuvre, constitue le seul frein à l'expansion économique. Ayant cette préoccupation à l'esprit, le gouvernement a resserré le marché monétaire. Cette action s'appuie sur une autre raison, encore plus importante: l'afflux de capitaux qui s'est produit au cours de la plupart des années de l'après-guerre s'est maintenant transformé en un reflux. Cette année les réserves de change ont baissé d'environ 340 millions de dollars; elles s'étaient élevées de 97 millions l'année précédente. On attribue aux modifications des méthodes de paiement adoptées par les importateurs et les exportateurs, une part importante de ce drainage de capitaux. Les investissements effectués à l'étranger par des sociétés suédoises en est une autre cause. On les évalue à 200 millions de dollars pour le premier semestre 1969. Depuis les années trente, le taux d'escompte officiel

n'a jamais été aussi élevé et pour la première fois la banque centrale, *Riksbanken*, a imposé un plafond aux crédits qu'elle accorde aux banques commerciales.

Il est plus difficile que jamais de dire si la Suède entrera dans la Communauté économique européenne mais il existe une autre possibilité dans les quelques années à venir, à savoir, l'entrée de la Suède dans l'Union Économique du Nord (NORDEK). Cependant les négociations à ce sujet rencontrent certaines difficultés. Les deux points qui font essentiellement l'objet de controverses sont l'union douanière et la politique agricole et l'on peut douter que l'inauguration de la NORDEK se fera à la date proposée, soit le premier janvier 1971.

Il est probable que la composition et la répartition géographique du commerce extérieur suédois se modifieront au cours des prochaines années. Les moyens d'accroître le commerce avec l'URSS sont actuellement à l'étude; les deux pays ont nommé des comités à cette fin et échangé des délégations commerciales. On traite essentiellement de produits manufacturés. Au cours des huit premiers mois de

1969 on a enregistré une augmentation de 30 p. 100 des échanges soviéto-suédois.

La récente réévaluation du mark allemand va également amener d'importantes modifications des courants commerciaux. L'année dernière, 11.7 p. 100 des exportations suédoises sont allées en Allemagne et 18.7 p. 100 de ses importations provenaient de ce pays. L'automobile est un produit important qui sera certainement atteint par ce nouveau taux de change.

En 1968, les exportations canadiennes vers la Suède se sont élevées à 31.7 millions de dollars, soit un accroissement de 14 p. 100 par rapport aux 27.8 millions de l'année précédente. Cependant, cela est considérablement inférieur au niveau de 36.6 millions atteint en 1966. Plus d'un tiers de l'accroissement résulte de ventes accrues de matières premières et en particulier de métaux et de leurs minerais, de concentrés et de sels inorganiques. Les pièces et accessoires automobiles ont été les principaux produits manufacturés qui ont continué leur ascension spectaculaire; en 1966 la valeur des pièces automobiles vendues à la Suède n'était que de 5 millions de dollars. Les ventes de cartes perforées et d'équipement connexe, de feutres de papeterie, de patins à glace, d'équipements sportifs (en particulier les moto-neiges) et les pièces et accessoires de scie à chaîne se sont également considérablement améliorées. Les exportations de produits semi-ouvrés n'ont pas été très importantes sauf en ce qui concerne le contre-plaqué de construction. D'une manière générale les exportations canadiennes de denrées alimentaires se sont accrues, les coquillages, le whisky, le saumon congelé et fumé venant en tête.

Le chiffre de 26.3 millions de dollars, dont on dispose pour les huit premiers mois de 1969, comparé à celui de 31.7

On pose un pare-brise canadien à l'usine Volvo de Göteborg, en Suède. Les exportations canadiennes de pièces et accessoires automobiles ont atteint 5 millions de dollars en 1966 et 5.2 millions au cours des premiers mois de 1969.



CERTAINES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LA SUÈDE

	milliers de dollars canadiens		
	1967 (12 mois)	1968 (12 mois)	1969 (Janv. -août)
Oxydes de cuivre, concentrés et mattes	4,117	5,718	3,597
Pièces et accessoires de voitures automobiles	2,328	3,003	4,428
Minerais métallifères et concentrés n.d.a.	566	2,954	1,710
Molybdène, minerais et concentrés	1,024	2,302	1,989
Oxydes de nickel	2,121	1,700	522
Blocs, gueuses et brames de zinc	1,400	1,204	835
Feutres de papeterie (textiles)	430	1,102	881
Trieuses, tabulatrices, calculatrices à cartes perforées, pièces	393	704	461
Saumon congelé	561	605	685
Boyaux à saucisses et boyaux semblables pour viandes	746	567	719
Amiante	588	507	771
Contre-plaqué en sapin de Douglas	227	422	536
Sels métalliques d'acides inorganiques	—	369	203
Caoutchouc plastique et synthétique non façonné	699	338	70
Homard et produits en conserve	335	319	197
Pommes cultivées et sauvages, fraîches	376	317	82
Engins de levage et pièces	1,038	313	412
Voitures de tourisme et châssis	352	307	300
Autres pièces de voitures automobiles et pièces de motocyclettes	8	300	236
Articles et vêtements de fourrure	352	273	123
Patins à glace	111	269	227
Éléments de matériel de télécommunication	271	267	205
Coquillages frais ou congelés	12	264	258
Abats et déchets de poissons n.d.a.	260	240	254
Matériel de mesure et d'essai et pièces	187	230	155
Whisky	167	229	67
Huile à chauffage	—	213	—
Pièces et accessoires de scies à chaîne	105	194	120
Machines d'imprimerie et de reliure et pièces	118	190	70
Acier en feuilles et en bandes	151	183	207
Semence (fléole des prés)	105	168	56
Peaux de bovin, brutes	182	152	169
Oeuvres d'art	6	141	4
Roulements et pièces	15	136	97
Moteurs et pièces de voitures automobiles	86	136	53
Saumon fumé	123	134	46
Profilés d'affinerie de cuivre	799	133	453
Équipement sportif et pièces	69	115	86
Viande fumée	168	115	70
Viande de cheval, fraîche ou congelée	265	111	270
Poires, fraîches	73	109	—
Conteneurs d'expédition	—	105	38
Camions et châssis	166	104	34
Total de ce groupe	21,100	27,262	21,696
Total des exportations	27,808	31,744	26,251

Source: BFS

millions pour l'ensemble de l'année 1968, laisse prévoir pour l'année une augmentation de nos exportations. Les articles manufacturés les plus rémunérateurs seront encore les pièces automobiles. Les voitures suédoises seront plus concurrentielles sur le marché allemand; par contre on peut s'attendre, du fait de la réévaluation du mark, à une baisse des importations suédoises de voitures allemandes. Une nouvelle réduction de 20 p. 100 des tarifs douaniers, résultant des négociations du Kennedy Round, entrera en vigueur au premier janvier 1970 mais les droits de douanes étant déjà très bas pour la plupart des produits, cela n'aidera les exportateurs canadiens que dans une faible mesure.

Les matières premières représentent une part importante de nos ventes à la Suède. Cette dépendance envers un secteur pourrait constituer une faiblesse au cours des prochaines années. La proposition que se font l'URSS et la Suède d'augmenter leurs échanges, ainsi que nous le mentionnons ci-dessus, concerne principalement les produits manufacturés, mais certains produits soviétiques d'importance ne peuvent être vendus aussi facilement en Suède, surtout à cause de différences de normes, que les produits suédois peuvent l'être en URSS. On peut donc concevoir que l'Union soviétique finira par vendre des matières premières à la Suède et achètera des produits manufacturés en retour. Cela risque de diminuer, de manière considérable, la demande de nos matières premières en Suède.

Le contre-plaqué de construction, la crevette, le saumon congelé (de l'Atlantique surtout), certaines drogues botaniques, les canneberges, la viande de cheval (congelée) et l'équipement de hockey connaissent une demande permanente. La rareté de ces produits au Canada empêche d'en exporter davantage. On s'attend à ce que l'essor économique

actuel dure au moins jusque vers le milieu de 1970, aussi les importations de matières premières canadiennes devraient-elles rester fortes dans l'avenir prévisible.

La Suède possède le niveau de vie le plus élevé au monde après celui des États-Unis et **naturellement la demande de biens de consommation est forte**. Motoneiges, moteurs hors-bord, vêtements, jouets et jeux sont quelques-uns des produits couramment vendus. Les produits nouvellement mis au point offrent les meilleures perspectives possibles aux exportateurs qui s'intéressent aux ventes de ce domaine.

L'industrie suédoise fabrique beaucoup de produits spécialisés et d'une haute technicité, créant ainsi une demande considérable de nouveaux composants, sous-ensembles et dans certains cas d'instruments. **C'est elle qui nous offre les meilleures possibilités de vente**, et cependant seul le marché des pièces automobiles a véritablement été exploité par les fabricants canadiens. Presque toutes nos ventes ont été faites à un fabricant d'automobiles. Récemment deux autres sociétés ont fusionné pour constituer une grande entreprise concurrente et cependant nous avons vendu très peu de pièces, sinon aucune, à cette dernière.

La manière la plus rapide, pour les exportateurs canadiens, d'évaluer les possibilités qui s'offrent à leurs produits, consiste à envoyer plusieurs exemplaires de documentation avec la liste des prix, au Conseiller commercial, Box 14042, 104 40 Stockholm, Suède. Il mettra l'exportateur en rapport avec les agents, importateurs, grossistes ou détaillants, selon le cas. Les exportateurs devraient personnellement venir étudier le marché si leurs produits suscitent l'intérêt des Suédois. Peu d'hommes d'affaires canadiens venant en Suède quittent ce pays sans avoir nommé un représentant.

Conseil toujours valables sur la correspondance

Il y a cinquante ans, le sous-ministre au Commerce donnait d'excellents conseils aux hommes d'affaires au sujet de la correspondance avec les sociétés étrangères. Ses observations ont paru dans le rapport annuel du ministère pour l'année financière 1920.

«Lorsqu'il traite avec une entreprise étrangère, l'homme d'affaires canadien a toujours tendance à oublier que les méthodes les plus efficaces ne sont pas toujours celles qui donnent les meilleurs résultats au Canada. Mentionnons, par exemple, la nature des lettres envoyées aux clients éventuels à l'étranger et le défaut de leur faire tenir, au début des négociations, les renseignements appropriés sur la position financière de l'entreprise et sa responsabilité. Si la société canadienne qui s'adresse à un client éventuel étranger tient compte du fait que le nom de la société cana-

diennne et la qualité de ses produits lui sont probablement peu familiers, et que des renseignements détaillés sont bien préférables à de brèves listes de prix que l'on soumet à une entreprise locale, elle en retirera de nombreux avantages.

A ce propos, un homme d'affaires canadien désirant exporter ses produits spéciaux suggérerait récemment d'ajouter une lettre particulière à l'envoi de catalogues et de documentation qui renseignent le futur client sur le prix, les escomptes, les modes de paiement et autres détails que nécessite la conduite des affaires, surtout dans les pays étrangers».

«Les lettres circulaires portant sur une série de produits sont avantageuses si elles sont accompagnées d'une note personnelle se référant à la demande particulière de renseignements mais les exportateurs canadiens qui ont une longue

expérience ne recommandent pas, en règle générale, l'usage de ce genre de lettres».

«L'homme d'affaires qui entame des négociations par correspondance avec un étranger, à dessein d'établir des relations commerciales, ne doit jamais oublier que son correspondant n'a peut-être jamais entendu parler de lui et qu'il ne peut pas facilement se renseigner sur sa position financière et son intégrité. En outre, comme c'est lui qui fait le premier pas, la courtoisie en affaires, pour ne pas parler de la conduite même des affaires, exige qu'on donne des renseignements appropriés sur son entreprise et qu'on n'attende pas que le client éventuel en fasse la demande. Il arrive que certaines sociétés canadiennes vont jusqu'à demander des renseignements sur la solvabilité d'une entreprise étrangère avant d'avoir donné tout d'abord leur propre cote de solvabilité.

Suisse

De 1967 à 1968, les ventes canadiennes se sont élevées de 7 millions de dollars. Le besoin de machines économisant la main-d'œuvre et l'accroissement du revenu disponible font de la Suisse un marché intéressant mais hautement concurrentiel.

HOWARD E. CAMPBELL
Conseiller commercial à Berne

La Suisse peut offrir de bons débouchés aux Canadiens qui cherchent à s'implanter sur les marchés de l'Association européenne de libre-échange. C'est un petit pays de six millions d'habitants dont le revenu par tête est le second en Europe. La production industrielle (en particulier celle des industries axées sur l'exportation) qui se développe de plus en plus rapidement et la demande de consommation croissante font que les importations atteignent cinq milliards* de dollars canadiens par an. On s'attend à ce que ces conditions économiques favorables se prolongent au cours des 12 prochains mois.

Les exportateurs canadiens qui vont de l'avant ont déjà réussi à faire passer leurs ventes à la Suisse de 23.8 millions de dollars en 1967 à 30.8 millions en 1968 et ils devraient avoir réalisé, au taux actuel, un chiffre d'affaires de 35 millions l'an dernier. Le Canada est le premier fournisseur de la Suisse pour les articles tels que le blé, l'amiante et les vêtements garnis de fourrure. Il est également un important fournisseur de cuivre, de graine de lin, de viande de cheval, de homards et de moteurs d'avion. Ces articles constituent, avec les fourrures non travaillées, les produits du caoutchouc, le plomb, les machines, les voitures, la pâte à papier, l'équipement et les appareils sportifs, l'ensemble des achats de la Suisse au Canada.

Le Canada achète en retour de grandes quantités de machines, de montres, de produits chimiques, d'instruments et d'appareils, de teintures, de fromages, vêtements, produits pharmaceutiques et textiles. Les tableaux ci-joints décrivent les échanges commerciaux.

La Suisse possède beaucoup d'attrait naturels et de ressources hydro-électriques, mais elle ne dispose pas de ressources minérales. Ce pays doit donc importer les matières premières dont il a besoin pour produire des machines de haute précision, des pièces d'horlogerie et des instruments dont la qualité fait le renom de la Suisse. Ce pays doit également importer des matières premières pour son industrie des produits chimiques et pharmaceutiques qui est fort développée. **Les Suisses achètent plus de matières premières**



Un jeune Suisse, joueur de hockey, essaie un pantalon et des jambières dans un magasin d'équipement sportif bien pourvu de Berne.

que par le passé parce que leurs produits sont de plus en plus en demande sur les marchés mondiaux.

La Suisse souffre depuis un certain temps d'une pénurie de main-d'œuvre. Afin de faire face à leurs besoins, les industriels ont fait venir des travailleurs étrangers de l'Italie, de l'Espagne, de la Yougoslavie et d'autres pays. Malgré cela, les 600,000 travailleurs étrangers ne suffisent pas à répondre aux besoins des industries en voie d'expansion. Ce phénomène a obligé les employeurs à rationaliser la production et à tirer le meilleur parti possible d'équipement économisant la main-d'œuvre. Cela explique le développement du marché des machines automatiques à emballer, des ordinateurs, des composants électroniques nécessaires aux commandes industrielles et une gamme complète d'appareils qui économisent de la main-d'œuvre.

Outre leur demande de matières premières et d'appareils économisant la main-d'œuvre, les Suisses sont à la recherche d'équipement pour les loisirs, de vêtements de luxe, de matériel pour l'enseignement et de fournitures médicales. Selon des études effectuées sur les habitudes de consommation, les familles suisses, dont les revenus s'accroissent, dépensent plus qu'elles ne l'ont jamais fait pour des articles de luxe, les soins médicaux, l'enseignement, les loisirs et le tourisme.

A l'heure actuelle, les Canadiens vendent déjà une large gamme de produits de consommation et de matières pre-

*Tous les chiffres sont exprimés en dollars canadiens.

mières industrielles à la Suisse mais nombreuses sont les possibilités d'affaires qui n'ont pas encore été exploitées. C'est un marché largement ouvert aux Canadiens qui peuvent concurrencer les fournisseurs du continent.

Les Canadiens qui ont vendu des biens de consommation en Suisse savent qu'un bon design et une finition de qualité sont deux facteurs importants. Les Suisses eux-mêmes fabriquent des produits de qualité et ils ne désirent acheter que des produits de qualité et de valeur. Ils veulent des livraisons rapides qui se conforment exactement aux engagements pris ainsi qu'un service après-vente si nécessaire.

A l'exception de produits agricoles qui nécessitent des licences d'importation et de quelques biens qui sont l'objet de contingents, la plupart des produits canadiens peuvent être librement importés. Les emballages inutilement lourds doivent être évités car les droits de douane suisses sont généralement évalués en fonction du poids brut, comprenant l'emballage. Tous les produits vendus en Suisse, qu'ils soient nationaux ou importés, font l'objet d'une taxe sur le chiffre d'affaires (ou sur les ventes), de 5.4 p. 100. En ce qui concerne les produits importés l'assiette de la taxe est la valeur des produits une fois les droits de douane payés. Les produits importés supportent également une taxe statistique de 3 p. 100 sur les droits de douane.

Les échantillons sans valeur commerciale qui sont apportés ou envoyés par la poste en Suisse afin d'obtenir des commandes ne sont pas assujettis aux droits de douane. Les échantillons ayant une valeur commerciale sont assujettis à ces droits qui peuvent cependant être recouverts à condition que l'article soit réexporté dans l'année.

Les importations de denrées alimentaires et de boissons font l'objet d'un contrôle du Service fédéral de la santé (*Eidgenössisches Gesundheitsamt*) *Bollwerk 22, 3000 Berne*. Certains additifs alimentaires, qui sont autorisés au Canada, peuvent être interdits en Suisse, c'est pourquoi on conseille aux exportateurs canadiens de tels produits de se procurer des exemplaires de l'«Ordonnance réglant le commerce des denrées alimentaires et de divers objets usuels». Ce règlement peut être obtenu en français et en allemand auprès de *Bundeskanzlei, Bundeshaus, 3000 Berne*, pour 5.50 fs (1.40 dollar canadien).

Les importations de viandes fraîches et congelées, de volailles et de poissons sont réglementées par le Service fédéral vétérinaire (*Eidgenössisches Veterinaramt*) *Birkenweg 61, 3000 Berne*. Des exemplaires du règlement, qui donne également des détails sur le marquage, l'étiquetage et les dates de consommation de la viande et des produits de la viande, peuvent également être obtenus en français ou en allemand auprès de la *Bundeskanzlei*. La loi concernée est l'Ordonnance fédérale sur le contrôle des viandes dont l'exemplaire coûte 2.27 fs (57 cents canadiens).

Les voyageurs de commerce qui s'adressent, afin d'obtenir des commandes, à des marchands, des fabricants et autres hommes d'affaires suisses doivent posséder une carte d'identité verte qui est connue en Suisse sous le nom de carte de «légitimation industrielle». L'émission de ces cartes relève des bureaux suivants: *Statthalteramt, Obmannamtsgasse 21, 8000 Zurich*; *Polizeidepartement, Bewilligungsburo, Spiegelgasse 6, 4000 Basel*; *Regierungsstatthalteramt, Amthaus, Hodlerstrasse 7, 3000 Berne*; département de l'Indus-

TABLEAU 1

IMPORTATIONS DE PRODUITS SUISSES AU CANADA

	(millions de dollars canadiens)			
	1965	1966	1967	1968
Machines non électriques	7.5	11.4	10.8	13.9
Machines électriques	3.9	3.8	4.2	4.3
Instruments et appareils	2.7	3.2	4.0	4.4
Montres	12.5	12.05	10.0	9.3
Aluminium	0.27	0.32	0.47	0.47
Tuyaux en fer	0.45	0.42	0.42	0.20
Produits pharmaceutiques	0.45	0.7	0.8	1.07
Teintures	2.6	3.3	3.1	3.5
Produits chimiques n.d.a.	8.2	9.5	10.4	10.6
Soie et textiles synthétiques	0.8	0.8	0.77	0.82
Tissus en laine	0.17	0.32	0.27	0.25
Tissus en coton	0.6	0.7	0.5	0.6
Broderies	0.4	0.4	0.5	0.45
Tissus tricotés	0.45	0.47	0.37	0.42
Vêtements	0.82	1.0	1.15	1.35
Fromage	1.6	1.7	2.0	2.17
Chocolat	0.32	0.35	0.4	0.5
Soupes, bouillons	0.5	0.5	0.6	0.87
Paille tressée pour chapeaux	0.4	0.4	0.3	0.3
Autres importations	3.52	5.54	10.3	8.63
Total général	48.15	54.87	61.35	64.10

Source: Ministère fédéral suisse des Finances et des Douanes, Division des statistiques du Commerce

TABLEAU 2

EXPORTATIONS DE PRODUITS CANADIENS EN SUISSE

	(millions de dollars canadiens)			
	1965	1966	1967	1968
Viande	2.3	1.4	1.1	1.5
Blé	12.4	11.7	10.8	10.3
Avoine	2.9	1.8	1.6	0.25
Graines oléagineuses	0.7	1.05	0.3	0.32
Alliages d'acier	0.27	0.6	0.27	0.10
Cuivre brut	1.2	1.6	2.1	1.55
Barres et fils de cuivre	3.2	2.9	3.5	3.5
Plomb brut	1.3	1.0	1.4	1.07
Zinc brut	0.9	0.4	0.2	0.2
Machines non électriques	1.9	1.6	1.4	1.97
Machines électriques	0.3	0.27	0.5	0.12
Instruments et appareils	0.7	1.7	1.0	0.37
Véhicules	3.0	2.3	1.2	1.17
Produits chimiques, n.d.a.	0.25	0.5	0.4	0.32
Vêtements, y compris fourrures	2.3	2.1	3.2	5.15
Amiante	1.9	2.4	1.8	1.87
Caoutchouc	0.22	0.17	0.17	0.10
Produits du caoutchouc	0.3	0.27	0.25	0.40
Bois et pâte de bois	0.7	0.5	0.3	0.62
Produits en bois semi-ouvrés	0.35	0.42	0.6	0.75
Autres exportations	5.61	4.94	3.48	6.04
Total général	42.70	39.62	35.57	37.67

Les agences des Nations Unies en Suisse

Directeur général

Organisation internationale du travail (OIT)

154, route de Lausanne

1211 Genève (Suisse)

Secrétaire général

Union internationale des télécommunications (UIT)

Place des Nations

1200 Genève (Suisse)

Directeur général

Organisation mondiale de la météorologie (OMM)

Avenue Giuseppe Motta 41

1200 Genève (Suisse)

Directeur général

Organisation mondiale de la Santé (OMS)

Route de Pregny

1200 Genève (Suisse)

Union postale universelle

Schosslihaldestrasse 46

3000 Berne (Suisse)

Les Canadiens qui désirent traiter des affaires avec les agences des Nations Unies devraient leur faire connaître leur intérêt et leurs qualifications particulières. Ils devraient également se faire inscrire au ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

trie, du Commerce et du Travail, 14, rue de l'Hôtel de Ville, 1200 Genève.

Si vous désirez obtenir une carte, vous devez vous présenter vous-même et apporter la preuve que votre société a légalement le droit de commercer dans votre propre pays. Il est recommandé aux hommes d'affaires désirant proposer leurs produits aux consommateurs suisses de se procurer, avant de quitter le Canada, une déclaration écrite auprès de leur chambre de commerce régionale certifiant que leur société est autorisée, en vertu des lois canadiennes, à exercer le commerce. Lorsque vous demandez une carte de «légitimation industrielle», vous devez payer un droit de 2 fs (50 cents canadiens) et donner des photos d'identité. En général la carte est immédiatement délivrée.

Soixante-dix pour cent des Suisses parlent l'allemand, 19 p. 100 le français et 9 p. 100 l'italien. Cette diversité des langues se reflète dans les goûts et les préférences qui diffèrent selon les régions du pays. Par exemple, on vend pour un demi-million de dollars de viande chevaline cana-

dienne par an pour la consommation humaine en Suisse romande alors que ce genre de viande ne peut pas être vendu dans les régions où l'on parle l'allemand ou l'italien. Dans ces régions linguistiques, les goûts ressemblent à ceux que l'on trouve dans les pays voisins c'est-à-dire en Allemagne, en France ou en Italie. Lorsque vous traitez des affaires en Suisse il est avantageux de parler français et allemand bien qu'un bon nombre d'hommes d'affaires de ce pays parlent anglais.

Un agent couvrant l'ensemble du pays peut introduire des produits étrangers sur le marché suisse de la façon la plus efficace. Nombreux sont les agents qui importent pour leur propre compte et portent les stocks. Les commissions varient de 5 à 45 p. 100 selon l'article.

Tous les agents préfèrent traiter directement avec les fabricants. Ils désirent obtenir des renseignements détaillés sur le produit y compris les prix c.a.f. des marchandises rendues dans les ports de l'Europe du Nord avant de prendre de nouveaux engagements. Pour certains produits il n'est pas nécessaire de recourir à un agent car les ventes peuvent en être effectuées directement à des grands magasins et à des épiceries suisses à succursales multiples.

On ne saurait trop insister sur l'importance d'un déplacement en personne des Canadiens qui désirent vendre en Suisse. Ce marché est hautement concurrentiel et une connaissance personnelle des conditions et des pratiques commerciales du pays peut faire toute la différence entre le succès et l'échec.

Le fait que cinq agences des Nations Unies ont leur siège en Suisse rend une telle visite encore plus intéressante pour les fabricants canadiens de matériel éducatif et professionnel dont ont besoin ces agences. Il en va de même pour les ingénieurs-conseils canadiens (particulièrement ceux qui parlent français et anglais) qui peuvent aider aux études que poursuit l'Organisation mondiale de la Santé sur l'approvisionnement en eau et les installations des égouts. On trouvera ci-contre les noms et adresses des différentes agences des Nations Unies qui ont leur siège en Suisse. Un rapport spécial portant sur «les agences des Nations Unies en Suisse» qui a paru dans le numéro de *Foreign Trade* de novembre 1968, donne une description des fonctions de chacune de ces agences et des formalités à remplir par les Canadiens qui désirent travailler pour elles. Les ingénieurs canadiens intéressés et les fabricants de matériel d'éducation doivent écrire directement à l'agence qu'ils croient pouvoir aider.

La Trinité a besoin de matériaux de construction

L'administration nationale du logement de la Trinité et Tobago projette la mise œuvre d'un vaste programme de construction en 1970. Le projet comporte, aux termes d'un accord international, la construction de quelques 2,100 maisons (d'ici

la fin de 1971), en plus d'immeubles d'appartements à plusieurs étages et d'autres unités d'habitations. L'accroissement des prêts hypothécaires consentis par le gouvernement et les institutions de prêts de même que l'essor de la construction scolaire, hôtelière et autres aideront à stimuler davantage l'économie. L'Administration s'attend à éprouver quelques

difficultés pour obtenir assez de matériaux de construction tant au pays qu'à l'étranger. Il s'agit donc d'une excellente occasion pour les entreprises canadiennes de ce secteur. Les intéressés sont priés de communiquer avec le délégué commercial du Canada à Port of Spain (Casier postale 1246, 72 South Quay).

Commerce du Canada avec les pays continentaux de l'AELE

Le Canada a vendu en 1968 aux sept pays continentaux de l'AELE des marchandises pour 466 millions de dollars. Voici une brève analyse de ce commerce.

N. R. CUMMING

Division de l'Europe, Direction générale des relations régionales

L'avènement du libre-échange des produits industriels parmi les pays disposés autour du Marché commun revêt une telle importance dans la vie commerciale de ces pays qu'il convient parfois de traiter du commerce entre le Canada et l'ensemble du groupe. Il faut cependant se rappeler que chaque membre conserve un tarif distinct à l'endroit des pays à l'extérieur de leur zone; il importe donc d'étudier attentivement chaque marché de l'Association européenne de libre-échange pour connaître les conditions d'accès ménagées aux produits canadiens.

A la fin de 1969, plusieurs pays de l'AELE demandaient instamment d'être admis au Marché commun. L'importance de la Communauté économique européenne dans la vie économique des pays de l'AELE ressort du tableau ci-contre. En 1968 et au cours du premier semestre de 1969, le montant global des exportations et des importations entre ces deux groupes a augmenté sensiblement et la tendance est constamment à la hausse. **Si les membres de l'AELE se joignaient à la CEE, l'accès des produits canadiens à ces marchés pourrait s'en ressentir.**

Le total du commerce canadien d'exportation et d'importation avec l'AELE continentale (l'Autriche, le Danemark, la Finlande, la Norvège, le Portugal, la Suède et la Suisse) est passé de 189 millions de dollars en 1959 à 466 millions en 1968. C'est une hausse de 277 millions de dollars (146 p. 100) dans une décennie. Cependant, cette montée impressionnante a favorisé en général les membres de l'AELE. Font exception la Norvège, où nos exportations de matières brutes font pencher la balance du côté du Canada, et la Finlande, où nous conservons un léger avantage.

Dans l'ensemble, notre situation est passée d'une balance favorable de 57 millions en 1959 à un déficit de 38 millions en 1968. Cette tendance semble se poursuivre, témoin les chiffres du premier semestre de 1969.

Depuis quelques années, les exportations du Canada vers l'AELE ont augmenté dans quatre des cinq groupes de produits établis par le Bureau fédéral de la statistique. La seule exception est le groupe aliments, provendes, boissons et tabac, qui reflète la contraction de nos ventes de blé et de farine de blé dans cette zone. La plus forte hausse des exportations s'est produite dans le groupe matières brutes, non comestibles, notamment en Norvège. Cette augmentation s'explique par nos exportations accrues de nickel et de cuivre sous forme de minerai, de concentrés et de matte.

L'Autriche est le seul pays membre où nos exportations ont diminué, peut-être par suite du ralentissement de l'économie. Cependant, comme l'explique l'article consacré à ce pays dans le présent numéro, le moment semble propice à une nouvelle tentative des exportateurs canadiens sur ce marché. La principale source des importations autrichiennes a été jusqu'ici l'Allemagne occidentale. En conséquence de la réévaluation récente du mark, on procède à une nouvelle appréciation de la position concurrentielle des produits allemands. De nouvelles possibilités se présenteraient aux Canadiens entrepreneurs.

L'ensemble du marché continental de l'AELE renferme 43.5 millions d'habitants, soit quelque deux fois la population du Canada. Le niveau de vie dans la plupart des pays de l'AELE est très élevé; en fait de PNB per capita, la Suède et la Suisse ne sont dépassées que par les États-Unis.

La demande croissante de marchandises nord-américaines (matières industrielles ou produits finis) indique le plus haut niveau de vie et l'empressement apparent à acheter des articles plus chers qui ont une présentation attrayante.

COMMERCE DE L'AELE AVEC LA CEE

Année	Millions de dollars des É.-U. et pourcentage de hausse ou de baisse au regard de la période précédente		
	Importations	Exportations	Solde
1966	11,023 (+5.7%)	7,738 (+4.4%)	-3,285
1967	11,469 (+4.1%)	7,558 (-2.4%)	-3,911
1968	12,121 (+5.9%)	8,287 (+9.8%)	-3,834
Janv.-juin			
1967	5,702 (+3.8%)	3,790 (-1.8%)	-1,912
1968	5,893 (+3.3%)	4,009 (+5.9%)	-1,884
1969	6,461 (+9.4%)	4,718 (+17.8%)	-1,743

Source: Bulletin de l'AELE

Les délégués commerciaux ne cessent de souligner l'hésitation des exportateurs canadiens à promouvoir leurs produits dans ces pays. Vendez-vous en Europe occidentale? Alors, vous seriez peut-être étonné des possibilités de vente pour vos produits si vous écriviez à nos bureaux commerciaux.

IMPORTATIONS CANADIENNES

	millions de dollars du Canada				
	1959	1967	1968	1968 Janv. / juin	1969 Janv. / juin
Autriche	6	20	29	9	14
Danemark	9	27	26	12	16
Finlande	1	3	4	2	4
Norvège	4	34	39	19	22
Portugal	3	14	12	6	6
Suède	18	76	78	36	44
Suisse	25	66	64	29	39
TOTAUX	66	240	252	113	145

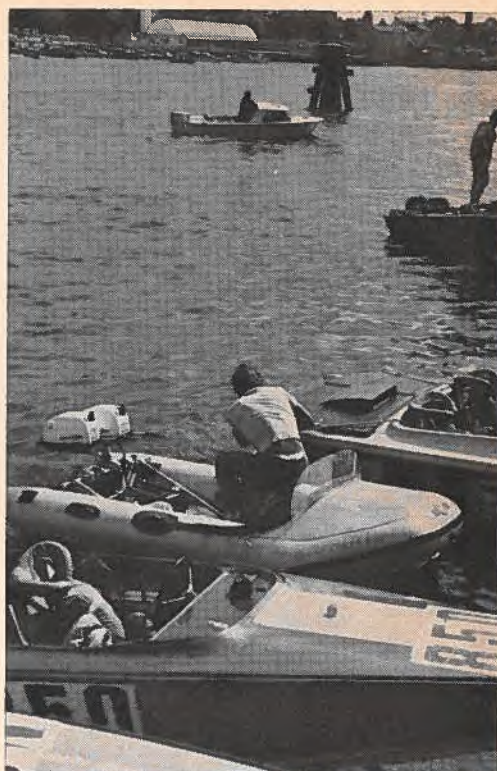
RÉPARTITION DES EXPORTATIONS CANADIENNES

28

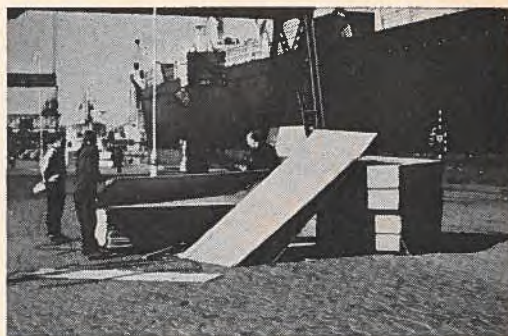
Le Canada vend aux pays scandinaves une grande variété de produits, biens de consommation et matériaux destinés à l'industrie et au bâtiment. Ci-dessous quelques exemples:



Au cours de l'an dernier, des feutres de papeterie ont été expédiés en avion de Montréal à la Finlande. Ce pays a acheté des feutres canadiens pour \$654,000 en 1968; les ventes de 1969 auraient été beaucoup plus élevées.



Un fabricant canadien de moteurs hors-bord montre son produit au cours d'une manifestation à Stockholm. Il avait déjà exposé à la foire SPOGA.



Une expédition de contre-plaqué canadien en sapin de Douglas pour l'industrie du bâtiment est en voie de déchargement; elle a atteint Aarhus (Danemark) à bord du Belmar. C'est la première fois qu'on recourt à un navire nolisé pour transporter ce contre-plaqué directement de Vancouver et c'est l'envoi le plus volumineux de ce produit jamais reçu par un port scandinave.

Les motoneiges canadiennes ont presque révolutionné le mode de vie des Lapons. Ces deux Suédois, qui font du sport en fin de semaine, sont ravis de la vitesse de leurs voitures.

Réalisations

à la

Foire de Lima

Le général Juan Velasco Alvarado, président du Pérou, a visité le pavillon canadien à la Sixième foire internationale du Pacifique, qui s'est ouverte à Lima le 14 novembre dernier. Le chef d'État, qu'accompagnait M. Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce du Canada, a coupé le ruban d'entrée et a inauguré le pavillon. Il a ensuite accepté la rosette de feuille d'érable offerte par une des hôtes, a écouté avec un intérêt bien latin l'Orchestre du Marshmallow Soup Group et s'est intéressé à quelques-uns des stands de produits.

Au cours des 17 jours de la foire, près de 600,000 visiteurs ont envahi l'exposition et des milliers d'entre eux se sont rendus au pavillon du Canada qui a été construit en 1967. Trente sociétés canadiennes y exposaient des machines industrielles et agricoles, des instruments et de l'équipement électronique, des véhicules spéciaux, des accessoires de camping, des pneus et quelques autres produits. Le jour de clôture, ces sociétés avaient conclu des commandes sur place pour une valeur totale de 800,000 dollars et estimaient que les commandes subséquentes seraient de l'ordre de 1.25 million de dollars.

Des événements spéciaux ont attiré les visiteurs au pavillon canadien. Le plus important a été la Journée du Canada le 17 novembre; cette manifestation a été honorée de la présence de Son Excellence J.-F.-X. Houde, ambassadeur du Canada au Pérou et de Madame Jean-Luc Pepin. Le Marshmallow Soup Group, un orchestre de jeunes de la vallée de l'Outaouais, a enthousiasmé le public péruvien autant que les visiteurs étrangers. Cet ensemble se produisait trois fois par jour, tous les jours de la semaine, et quatre fois les dimanches.

La Foire de Lima, comme on l'appelle généralement, se tient tous les deux ans depuis 1959. C'est une foire générale mais on y expose beaucoup de machines et d'équipements industriels; cette année, trente pays y participaient, dont 5 pays de l'Europe de l'Est. Des 30 participants canadiens, 19 étaient des sociétés de l'Ontario, quatre du Québec, trois de l'Alberta, trois de Colombie-Britannique et une de la Saskatchewan.

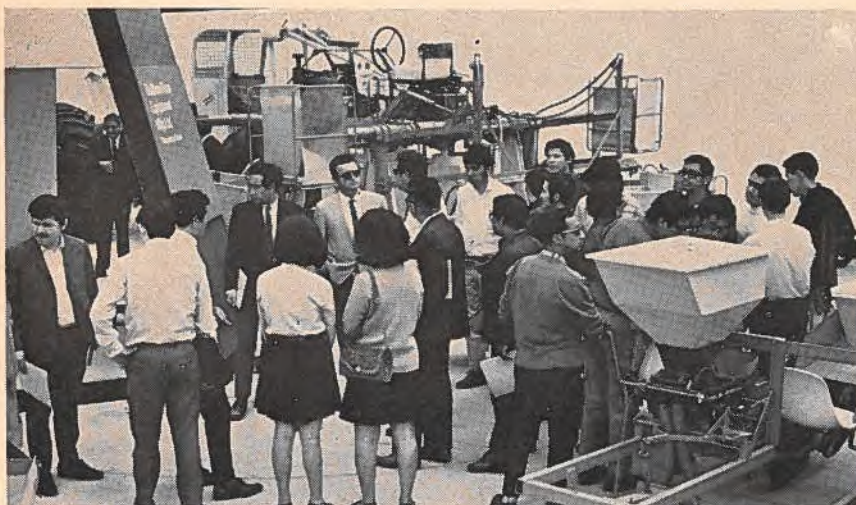
Michael Bell, secrétaire commercial au Pérou adresse quelques paroles de bienvenue aux visiteurs, durant les cérémonies de la Journée du Canada. Les trois dames que l'on voit à sa droite sont (de gauche à droite), Madame Houde, épouse de l'ambassadeur du Canada au Pérou, Madame Bell et Mme Jean-Luc Pepin, épouse du ministre de l'Industrie et du Commerce. M. Houde est aux côtés de Mme Jean-Luc Pepin.



Michael Bell, secrétaire commercial au Pérou, adresse quelque une de ses moissonneuses de tabac, la lieuse Hawk, dans l'aire extérieure du pavillon. L'agent péruvien de cette société, M. Oscar Orlandini, (à gauche) décrit le fonctionnement de cette machine à un groupe d'étudiants du Collège agricole et forestier La Molina, qui a visité le stand.



Le ministre de l'Industrie et du Commerce montre au général Juan Velasco Alvarado, président du Pérou, le plus récent des appareils téléphoniques produits par une des sociétés exposantes, la Northern Electric Company.



Des étudiants du collège La Molina, le plus important institut d'enseignement agricole et forestier du Pérou, ont fait une visite au pavillon canadien pour y étudier le fonctionnement de nos machines agricoles. Ci-dessus, ils essayent une machine de la société Balthes Farm Equipment de Tillsonburg, qui est capable d'exécuter diverses opérations agricoles.



On a démontré le fonctionnement de la plupart des machines exposées, soit dans le pavillon, soit dans une aire adjacente. Ici, la machine Amphi-Cat, fabriquée par Bee-Hoo Industries de Streetsville, Ontario, est mise en mouvement pour démontrer ses caractéristiques polyvalentes.

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Le gouvernement de Ceylan annonce des droits de douanes privilégiés ou l'exemption de droits pour un grand nombre de produits lorsqu'ils sont importés pour la construction ou pour leur utilisation dans les hôtels et les maisons de repos qui sont agréés par la Commission cingalaise du tourisme.

Les climatiseurs et le matériel de climatisation, le matériel de construction, d'entrepreneurs, de cuisines et de laveries commerciales, les machines de bureau et les interphones figurent sur la liste des biens admis en franchise de droit, quelle qu'en soit l'origine.

Les ustensiles et la vaisselle, les appareils électriques, les draps et les taies d'oreillers, la verrerie, le linge de table, les agents nettoyants, les uniformes pour le personnel d'hôtel, les installations lumineuses, les fournitures de bureau, les appareils de radio et de télévision et le matériel publicitaire sont quelques-uns des biens qui seront l'objet de droits de douanes privilégiés (tarif préférentiel de 5 p. 100 et tarif général de 15 p. 100).

Les appareils électriques, les appareils et accessoires de sports et de jeux en plein air, le matériel de premiers soins, les outils de plombier et de charpentier sont des produits qui bénéficieront des taux privilégiés de 25 p. 100 (tarif préférentiel) et de 35 p. 100 (tarif général).

On peut obtenir des renseignements détaillés en s'adressant à la Division du Commonwealth de la Direction générale des relations régionales du ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa.

Le gouvernement espagnol a décidé de demander aux importateurs un dépôt préalable égal à 20 p. 100 de la valeur c.a.f. des marchandises importées. Cette mesure est immédiatement entrée en vigueur et sera maintenue jusqu'à la fin de l'année 1970. Ce dépôt sera retenu six mois. De plus amples détails sur la gamme des produits concernés, etc. seront bientôt donnés par notre bureau de Madrid et publiés dans Commerce Extérieur.

Le 1^{er} janvier 1970, Israël a réduit ses droits de douanes de 5 à 15 p. 100 pour plus de 300 articles qui comprennent entre autres les métaux, les appareils électriques, les textiles, les produits chimiques, les denrées alimentaires, le caoutchouc, les plastiques, le papier,

le bois et les pièces de véhicule. Il s'agit là de la première phase d'un programme en cinq ans de réduction des droits de douanes qui fait partie de la politique de libéralisation des échanges mise en œuvre à partir de 1969 avec la suppression des licences restrictives d'importation. On peut obtenir des renseignements détaillés en s'adressant à la Division de l'Asie et du Moyen-Orient de la Direction générale des relations régionales du ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa.

Le Japon interdit dorénavant l'importation de denrées alimentaires qui contiennent du cyclamate de sodium et de calcium. Cet amendement à la Loi sur l'hygiène alimentaire du Japon est entré en application le 10 novembre 1969. Cependant, les eaux gazeuses produites avant l'amendement ne relèveront du nouveau règlement qu'à partir du 31 janvier 1970. Les autres denrées alimentaires fabriquées avant l'amendement seront exemptées de l'application du règlement jusqu'au 28 février 1970.

La Nouvelle-Zélande a dispensé les produits suivants de licence d'importation, à partir du 13 novembre 1969:

Poste tarifaire	Désignation des marchandises
29.03.00	Dérivés sulfonés, nitrés, nitrosés des hydrocarbures.
60.03.02 à 60.03.04	Bas pour femmes et fillettes, entièrement ou principalement en soie, laine ou coton, non élastiques ni caoutchoutés, tricotés ou crochetés.
Ex. 60.06.05	bas élastiques
Ex. 70.08.00	Glaces ou verres de sécurité, en verres formés de plusieurs feuilles contre-collées
73.40.45	Pièges à souris et à rats; autres pièges à animaux et à vermine.
Ex. 82.02.11 Ex. 82.02.12	Lames de scies circulaires de plus de 12 po. de diamètre (autres que les lames recourbées en carbure de tungstène)
82.02.13	Lames de scie à ruban et ruban denté de plus de 4 po. de largeur pour scier le bois

Ex. 82.02.19	Autres lames de scie de toutes sortes (à l'exclusion des lames de scie à ruban, à aubage, à dent, aiguës ou fixées, de 4 po. de large ou moins, et des lames de scie à chaîne.)	83.09.16	Agrafes, crochets, œillets et similaires de métal commun
Ex. 82.14.01	Ébauches en acier inoxydable ou en cuivre pour la fabrication de couteaux à beurre et couteaux à poissons, ébauches en cuivre pour la fabrication de cuillers et fourchettes.	83.09.17	
Ex. 82.14.09		83.09.18	Rivets tubulaires ou à tiges fendues, de métal commun.
Ex. 83.09.15	Boucles, boucles-fermoirs et similaires (à l'exception des boucles et boucles-fermoirs de métal commun destinées à être portées avec des vêtements, des chapeaux ou des chaussures ayant une valeur f.à.b. d'au moins 50 cents par douzaine, et à l'exception des boucles métalliques pour ceinture de sécurité automobile.)	90.10.01	Appareils et matériels des types utilisés dans les laboratoires photographiques (autres qu'écrans pour projections); appareils de photocopie par contact; bobines pour l'enroulement des films et pellicules (autres que bobines et boîtes pour films 8mm et 16mm de 200 à 2000 pieds).
		90.10.02	
		Ex. 90.10.09	

Le Canada est le premier fournisseur de lames de scie (article 82.02) et le second fournisseur de rivets (article 83.09.18). Pour de plus amples renseignements s'adresser à la Division du commonwealth, ministère de l'Industrie et du Commerce.

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.

Afghanistan

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

Bulgarie, Hongrie et Roumanie

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

Chili

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

Chypre

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

Guyane

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

Pakistan

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

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

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

République populaire de Chine

Les délégués commerciaux à Hong Kong visitent régulièrement les expositions de produits qui ont lieu à Kwangchow au printemps, en avril et mai et à l'automne, en octobre et novembre. Les hommes d'affaires canadiens qui aimeraient que les délégués commer-

ciaux étudient pour leur compte les possibilités de vente ou d'achat de produits doivent faire parvenir les détails complets de leurs offres ou de leurs besoins au bureau de Hong-Kong.

Salvador

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

T'ai-wan

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

Trinité

J. A. Ahow, agent commercial, visitera le sud de la Trinité le 25 mars.

Cours du change étranger

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

ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

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

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

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

Pour la deuxième colonne, divisez par .92.

Pays et devise	Valeur		Pays et devise	Valeur	
	de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 janvier	du dollar canadien en unités de change étranger		de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 janvier	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud			Costa Rica		
Rand	1.502	.66	Colon	.1620	6.17
Algérie			Cuba¹		
Dinar	.1934	5.17	Peso cubain		
Allemagne			Danemark		
Deutsche Mark	.2909	3.43	Couronne danoise	.1434	6.98
Antilles néerlandaises			Dominicaïne, Rép.		
Florin	.5687	1.75	Peso dominicain	1.078	.93
Arabie Saoudite			Équateur		
Rial	.2066	4.84	Sucre (officiel)	.0599	16.72
Argentine			(libre)	.0536	18.65
Peso argentin (libre)	.3069	3.25	Espagne et dépendances		
Australie			Peseta	.0155	64.93
Dollar australien	1.202	.8319	États-Unis		
Autriche			Dollar	1.073	.93
Schilling	.0415	24.03	Fidji		
Bahamas			Livre	1.232	.81
Dollar	1.051	.95	Finlande		
Belgique et Luxembourg			Mark finlandais	.2554	3.91
Franc belge	.0216	46.72	France, Monaco, etc.²		
Bermudes			Franc	.1934	5.17
Livre	2.572	.39	Ghana		
Birmanie			Nouveau Cédi	1.056	.94
Kyat	.2255	4.43	Grande-Bretagne		
Bolivie			Livre sterling	2.572	.38
Peso bolivien	.0906	11.06	Grèce		
Brésil			Drachme	.0359	27.93
Cruzeiro (officiel et libre)	.2474	4.04	Guatemala		
Ceylan			Quetzal	1.073	.93
Roupie cinghalaise	.1804	5.54	Guyane		
Chili			Dollar	.5395	1.85
Escudo chilien			Haïti		
(taux bancaire)	.1055	9.47	Gourde	.2148	4.65
(libre)	.0913	10.95	Honduras		
Chine, Rép. pop. de			Lempira	.5369	1.86
Nouveau dollar de			Honduras britannique		
T'ai-wan (officiel)	.027	37.04	Dollar	.5369	1.86
Colombie			Hong Kong		
Peso (fixe)	.059	16.77	Dollar de Hong Kong	.1772	5.64
Congo (Kinshasa)					
Zaire	2.154	.4651			

Pays et devise	Valeur		Pays et devise	Valeur	
	de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 janvier	du dollar canadien en unités de change étranger		de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 janvier	du dollar canadien en unités de change étranger
Hongrie			Paraguay		
Forint (officiel)	.0921	10.85	Guarani (libre)	.0086	116.28
Îles françaises du Pacifique³			Pays-Bas		
Franc	.0107	93.44	Florin	.2950	3.38
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1425	7.01	Sol (libre)	.0248	40.65
Indonésie⁴			Philippines		
Rupiah			Peso (libre)	.2741	3.64
Iran			Pologne		
Rial	.0142	70.42	Zloty (taux de base fixe)	.2700	3.71
Iraq			Portugal et colonies⁵		
Dinar irakien	3.006	.33	Escudo	.0375	26.66
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.577	.38	Livre (officiel)	2.468	.40
Islande			Républiques franco-africaines⁶		
Couronne islandaise (officiel)	.0122	81.96	Franc	.0039	256.40
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.3064	3.26	Colón	.4290	2.33
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0017	588.23	Leone	1.502	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.286	.77	Dollar	.3506	2.85
Japon			Suède		
Yen	.0030	333.33	Couronne suédoise	.2076	4.81
Kenya			Suisse		
Shilling	.1526	6.55	Franc suisse	.2490	4.01
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3325	3.00	Livre syrienne (libre)	.2819	3.55
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3504	2.85	Couronne tchécoslovaque	.1491	6.70
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2215	4.50	Baht (libre)	.0523	19.15
Mexique			Trinité-et-Tobago⁷		
Peso mexicain	.0859	11.64	Dollar	.5392	1.85
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1534	6.51	Dinar tunisien	2.044	.48
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	3.017	.33	Lira turque	.1192	8.38
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1499	6.67	Peso uruguayen (libre)	.0043	232.56
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.204	.82	Bolivar (officiel et libre)	.2389	4.18
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2255	4.43	Dinar (officiel)	.0858	11.65
Panama					
Balboa	1.073	.93			

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

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

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

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

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

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

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

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

Renseignements concernant le marché

Danemark

Superficie

16,619 milles carrés

Climat

La température varie de 32°F à 63°F. La température moyenne est de 46°F. L'humidité moyenne est de 82 p. 100. On utilise l'échelle centigrade.

Population

4,855,345 au début de 1968. 413,012 hommes et 392,630 femmes avaient alors entre 15 et 24 ans, 309,329 hommes et 302,303 femmes entre 25 et 34 ans et 1,093,613 hommes et 1,189,846 femmes avaient 35 ans et plus.

Ménages

En 1965, il y avait 564,050 maisons privées et 1,014,350 appartements, le nombre d'unités par habitation varie de un à cinq ou plus.

Revenu

En 1968, le revenu national était de 89,390 millions de couronnes*, le revenu per capita de 12,728 couronnes et le salaire horaire moyen de 13.16 couronnes.

Banque

En 1968 les dépôts en banque totalisaient 43,119 millions de couronnes.

Ventes au détail

En 1967, la valeur des ventes au détail était de 18,192 millions de couronnes. Les ventes au détail per capita représentaient 3,747 couronnes.

Véhicules automobiles

En 1968, 942,258 voitures particulières, 271,157 voitures commerciales et 57,475 motocyclettes et scooters.

Téléphone

On compte 283 appareils par mille personnes.

Radio et télévision

235,732 permis de radio et 1,227,613 permis de télévision dont la définition est de 625 lignes par image. Les réseaux de radio et de télévision appartiennent à l'État.

Approvisionnements en eau

L'eau est potable. La pression moyenne est approximativement 40m (soit quatre fois la pression atmosphérique). La teneur minérale est de 20° (1 degré danois de teneur minérale équivaut à 10 mg. / l. d'oxyde de calcium).

Énergie électrique

Courant alternatif de 50 cycles. Le coût d'un kwh est de 9.115 couronnes ou de 10 couronnes par pièce et par an, plus 12 couronnes par an pour le relevé des compteurs et une taxe à la valeur ajoutée de 12.5 p. 100. Courants biphasé et triphasé pour usage domestique. RST zéro pour le commerce et l'industrie. Courant 380/220 volts. La stabilité de la fréquence varie selon les exigences individuelles. Le fil de terre est obligatoire dans les cordons des principaux appareils électriques. Certains systèmes de distribution ont un fil de terre. En 1968 la capacité nationale était de 3,020 MW.

Charbon

On trouve les types Ober-Schleswig, Dombrowa et la briquette d'anthracite. En 1968 la consommation s'est élevée à 4.36 millions de tonnes métriques. La production est nulle. En décembre 1968 les réserves étaient de 1.93 million de tonnes métriques.

Gaz

Le gaz fabriqué disponible est fourni par LPG. En 1968 la production a été de 1,600 millions de Kcal. En décembre 1968 les réserves de gaz liquide s'élevaient à 10,722 tonnes métriques.

La teneur thermique est de 4,000 Kcal / mètre cubique. Pression de 200 mm. colonne d'eau. Le gaz est acheminé par gazoducs. En 1967-1968 il y avait 758,583 compteurs à gaz. Pour la cuisine le mètre cubique coûte 0.42 couronne, 0.17 couronne pour le chauffage et l'industrie. Il y a un droit annuel de 300 ou 190 couronnes selon la consommation plus 12.5 p. 100 de taxe à la valeur ajoutée. La consommation de gaz s'accroît pour le chauffage et l'industrie.

Produits pétroliers

Tous les produits sont disponibles, qu'ils soient importés ou produits sur place. En 1968 la production a atteint 2.4 millions de tonnes métriques de pétrole lampant (kérosène), 1.3 million de tonnes métriques de combustible diesel et 1.1 million de tonnes métriques d'essence.

Poids et mesures

On utilise le système métrique.

Filetage des vis

Tous les filetages sont utilisés. Le système métrique se développe. On utilise généralement la main droite, la main gauche est cependant utilisée pour des cas particuliers.

Normes

L'approbation officielle est obligatoire pour les appareils électriques, au gaz et les brûleurs à huile. L'organisme chargé de l'approbation des appareils électriques est à l'adresse suivante: DEMKO, TYSKAER 8, 2730 Copenhague-Herlev; pour les appareils à gaz: Danmarko Gasmateriel Prouning, Sionsgade 5, 2100 Copenhague; pour les brûleurs à huile: Comité d'essai du ministère de la Justice pour les brûleurs à huile, Nygaardsplads 9, 2610 Copenhague-Rodovre.

*1 couronne: 0.1433 dollar cdn.



Venez goûter un pickle canadien! C'est ce que fait précisément la dame à droite. On aurait pu prendre cette photo dans n'importe quel grand magasin au Canada. En fait, elle illustre une campagne menée par *Bick's Pickles* dans un des grands magasins de Helsinki. Elle a remporté un tel succès qu'elle sera répétée cette année. On recourra à la

même technique pour faire valoir en Finlande d'autres aliments et biens de consommation du Canada.

La société Bick's s'est mise à exporter voilà dix ans alors qu'elle participait à une foire commerciale à la Jamaïque et à la Trinité. Aujourd'hui, ses pickles sont vendus dans le monde entier.

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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

