

commerce extérieur

Vendre par l'entremise
d'organismes de
financement
international

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada



Avril/1970



Dans ce numéro

«Commerce extérieur» a pris l'habitude de publier de temps à autre un numéro spécial consacré aux organismes de financement international. Cette initiative a pour objet d'insister sur le fait que les pays en voie de développement offrent un marché important et sans cesse croissant à nos biens et services. Il appert que le domaine le plus fertile est celui des ingénieurs-conseils et des fournisseurs d'équipement de toute sorte.

La plupart des pays en voie de développement ont besoin d'importer davantage pour subvenir à leur expansion économique, mais, dans bien des cas, ils ne disposent pas des devises étrangères nécessaires pour payer toutes les importations. Les organismes internationaux auxquels contribuent financièrement le Canada et d'autres pays, aident à combler ce fossé en leur accordant une aide financière fort appréciable. C'est ainsi que ces organismes accordent chaque année de l'aide sans condition pour une somme globale de plus de deux milliards de dollars. Les recommandations faites dans les rapports de la Commission Pearson et Jackson laissent prévoir que ces montants augmenteront considérablement au cours des prochaines années.

Les textes de ce numéro spécial ont donc pour objet d'aider les hommes

d'affaires canadiens à mieux comprendre comment on peut utiliser le financement international pour accroître les possibilités d'exportation. Il y est surtout question de la Banque mondiale, du Programme des Nations Unies pour l'enfance et des banques de développement régional, les principaux organismes multilatéraux grâce auxquels les sociétés canadiennes peuvent obtenir des affaires dans les pays en voie de développement. Afin de nous permettre de donner une vue d'ensemble de la situation, la Section de l'information de la Banque mondiale a rédigé un texte au sujet des \$207.4 millions qui ont été dépensés au Canada depuis l'établissement de la banque. Il y a en outre des tableaux qui font voir la répartition de ces dépenses, depuis 1960, selon le genre de projet, tout en énumérant les principaux fournisseurs d'équipement et de services.

Ce numéro contient également des détails sur les succès remportés par des entreprises de Montréal, Toronto et Vancouver pour des travaux exécutés dans de nombreux pays en voie de développement. Par ailleurs, la contribution du Canada aux organismes d'aide internationale est importante et continue de s'accroître. L'apport canadien, qui était de l'ordre de 18.5 millions de dollars au cours de l'exercice financier 1963-1964, s'est chiffré à 68.4

millions au cours de l'année 1969-1970. L'aide est accordée sous la forme d'autorisations de crédits. Les hommes d'affaires canadiens ont obtenu une plus large part des travaux exécutés en vertu de ces crédits, mais il existe encore un écart considérable entre la dimension de la contribution canadienne et le volume de contrats obtenus.

Les renseignements fournis dans ce numéro devraient être de nature à améliorer la situation et il appartiendra aux exportateurs canadiens de relever le défi.

La revue Commerce extérieur va perdre pour les quelques six mois à venir, celle qui a été son âme dirigeante depuis 1952. En effet, mademoiselle O. Mary Hill se rend à Genève où elle travaillera pour le Centre commercial du CNUCED-GATT. Elle préparera la publication d'une série de manuels d'enseignement à partir de notes et d'idées apportées par une vingtaine de collaborateurs. Ces livres seront utilisés par la section de formation du Centre qui s'occupe des pays en voie de développement. Mlle Hill travaillera sous la direction de l'Agence canadienne de développement international.

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», Tour «B», Place de Ville, 112,
rue Kent, Ottawa, Canada.

O. Mary Hill, rédactrice

Vol. 121 N° 4

Avril 1970

Organismes de financement international

Vous aussi pouvez faire des affaires	3
Le Canada et le groupe de la Banque mondiale	8
Programme des Nations Unies pour le développement	16
Fonds international de secours à l'enfance	21
La Banque interaméricaine de développement	27
La Banque de développement africain	32
La Banque de développement asiatique	34
La Banque de développement des Antilles	36

Antécédents de cas particuliers

Puits à tube et lignes de transmission	6
Coopération par-delà les océans	7
Le Togo améliore ses routes	14
Des conseillers pour le Pakistan oriental	15
De meilleures récoltes pour Chypre	24
Le chas de l'aiguille	25
Vos contacts vous obtiennent des contrats	26
Potentiel énergétique au Brésil	31

Rubriques

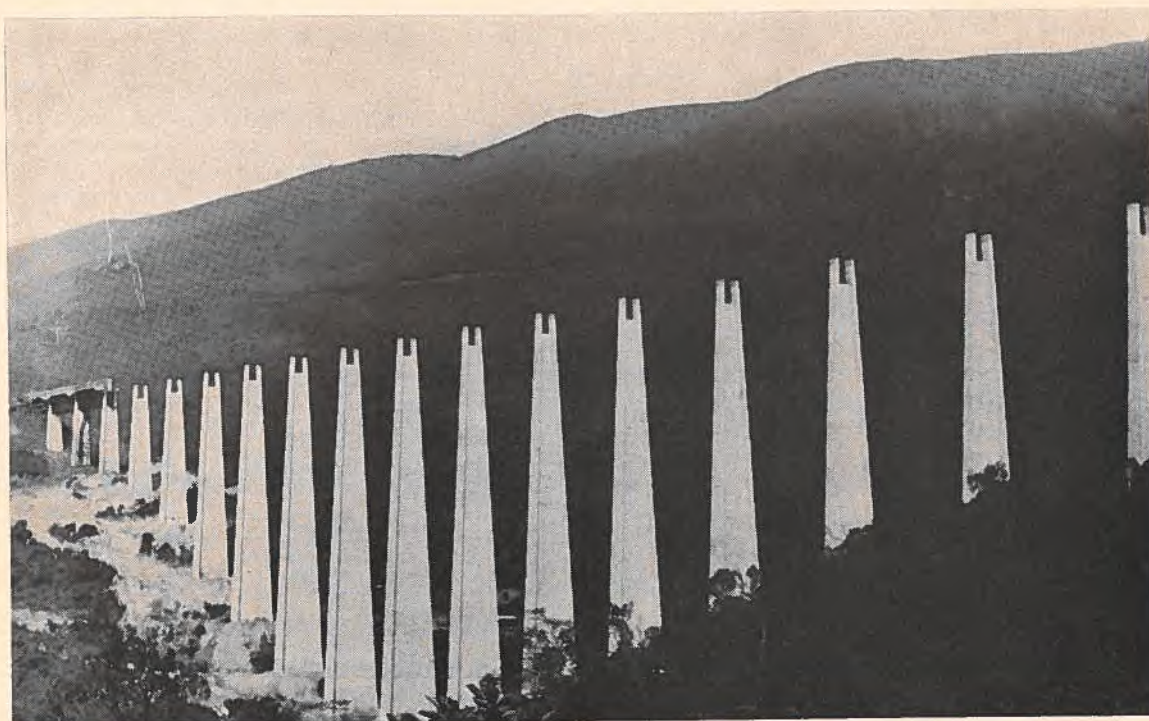
Prêts internationaux	5
Actualités commerciales	38
Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger	40
Tournées des délégués commerciaux	41
Cours du change étranger	42
Renseignements concernant le marché Corée du sud	44

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.

Le financement international est un instrument important pour les nombreuses sociétés qui désirent exporter des biens et des services dans les pays en voie de développement; il représente tout à la fois un défi et une possibilité qui se présentent aux exportateurs canadiens. Afin d'aider les hommes d'affaires à mieux comprendre comment on peut utiliser le financement international pour accroître les possibilités d'exportation, "Commerce extérieur" a préparé ce numéro spécial. Il embrasse le groupe de la Banque mondiale, le Programme des Nations Unies pour le développement, le Fonds des Nations Unies pour l'enfance et les banques de développement régional, qui sont les principaux organismes multilatéraux accordant une aide aux pays en voie de développement grâce auxquels les sociétés canadiennes peuvent obtenir et obtiennent en fait des affaires.



Le pont ferroviaire Cascata est l'une des réalisations audacieuses d'un projet entrepris par la société brésilienne Companhia Vale do Rio Doce. Ces travaux sont surveillés et gérés par la Foundation Engineering of Canada et financés en partie par un prêt de la Banque interaméricaine de développement. Un des problèmes de ces travaux a été de prolonger la voie de chemin de fer jusqu'au lieu d'exploitation d'un gisement de minerais de fer; il a fallu construire neuf ponts et 11 tunnels.

Vous aussi pouvez faire des affaires

Des sociétés canadiennes peuvent obtenir et obtiennent en fait des contrats de services et d'approvisionnement pour des entreprises faisant l'objet d'un financement international. Voici des conseils qui aideront votre société à pénétrer ce marché d'une portée mondiale.

LAWRENCE H. BROWN

Direction du financement international, Direction générale des relations générales

Tout comme pour les ventes commerciales ordinaires, le succès appartient à ceux qui sont les plus compétitifs quand il s'agit d'obtenir des affaires par le canal des organismes de financement international. En fait, les Canadiens doivent, en ce domaine, faire un effort supplémentaire car les affaires tendent à suivre des canaux commerciaux bien établis qui, pour des raisons historiques, peuvent ne pas être canadiens.

Les pays en voie de développement offrent un marché important et croissant à nos biens et services. La plupart d'entre eux ont besoin d'importer davantage pour aider leur expansion économique, mais ils n'ont pas les devises étrangères nécessaires pour payer toutes leurs importations. Les organismes internationaux, auxquels contribuent financièrement le Canada et d'autres pays, aident à combler ce fossé en leur accordant une aide financière non liée. Ils offrent des possibilités essentiellement commerciales qui n'auraient pu exister autrement.

Dans la plupart des pays en voie de développement, ces fonds servent à financer des enquêtes, des études techniques et des projets d'investissements mais la Banque mondiale a également fourni à l'Inde, au cours des récentes dernières années, un programme d'aide pour le financement du maintien des importations de matériel, de pièces de rechange pour l'industrie et de matières premières industrielles. Le groupe de la Banque mondiale et les banques de développement régional accordent également des crédits aux diverses banques nationales de développement. Ensemble elles offrent de bonnes perspectives à une large gamme d'exportateurs.

Les organismes internationaux accordent chaque année une aide financière sans condition de plus de deux milliards de dollars. Sous la pression des besoins croissants, du fait de la préférence des pays en voie de développement pour une aide sans condition et des recommandations de rapports de la Commission Pearson et Jackson,

on peut s'attendre à ce que ces montants augmentent considérablement au cours des prochaines années.

La contribution du Canada aux organismes d'aide internationale est importante et continue de s'accroître. Le total de la contribution canadienne à l'aide multilatérale s'est fortement accru, passant de 18.5 millions de dollars au cours de l'année financière 1963-1964 à 68.4 millions au cours de l'année 1969-1970, accordés sous la forme d'autorisations de crédit. Les Canadiens ont tendance à obtenir de plus en plus d'affaires mais il existe encore un écart considérable entre la dimension de la contribution canadienne et le volume des contrats obtenus.

Les contrats faisant l'objet d'un financement international relèvent essentiellement de deux catégories: ceux dont l'obtention est essentiellement décidée par le pays bénéficiaire et ceux qui ont été principalement accordés au siège de l'organisme international lui-



L'hon. Lester Pearson, président de la Commission de la banque mondiale sur le développement international, porte la parole à un déjeuner à New York. À sa gauche, U Thant, secrétaire général des Nations Unies; Paul Hoffman, administrateur de l'UNDP et Aga Shahi, représentant permanent du Pakistan aux Nations Unies.

même. A l'exception des études de projets et de secteurs qui sont financées par les fonds d'aide technique, les contrats bénéficiant d'un financement de la Banque mondiale et des banques de développement régional relèvent de la première catégorie. Les contrats de conseil et de matériel, financés par le Programme des Nations Unies pour le développement, appartiennent à la seconde bien que, même en ce cas, il est utile d'entreprendre une promotion dans le pays destinataire. Vous trouverez dans les pages suivantes les principaux organismes internationaux auprès desquels les Canadiens doivent s'adresser pour obtenir des contrats.

Les méthodes, par lesquelles des sociétés canadiennes peuvent obtenir des affaires, varient selon la dimension et la nature de la firme elle-même et selon qu'il s'agit d'une société de conseil ou d'un fournisseur, qu'il soit petit ou important. D'une manière générale, les sociétés de conseil ont eu proportionnellement plus de succès que les fournisseurs à obtenir des contrats financés internationalement, bien que ces derniers aient également obtenu un montant substantiel d'affaires, en ignorant parfois qu'un financement international était en jeu.

Une étude effectuée par le ministère de l'Industrie et du Commerce a révélé qu'il existe un certain nombre de facteurs ayant une répercussion importante sur l'obtention de contrats financés internationalement par les fournisseurs de biens et de matériel. On a constaté sans surprise qu'ils sont généralement les mêmes que ceux qui s'appliquent aux ventes normales de biens et de matériel. Parmi ces facteurs signalons :

1. Prises de contact lors de ventes antérieures. Elles sont très utiles mais non essentielles bien que beaucoup de commandes, faisant l'objet d'un financement international, aient été obtenues dans des domaines où des firmes avaient déjà effectué un certain nombre de ventes commerciales ou remporté des contrats.

2. Technique canadienne. Elle est également utile mais non nécessaire. Toutefois certaines des réalisations, qui ont apporté un volume d'affaires important à des Canadiens, ont exigé le concours d'ingénieurs-conseils de notre pays.

3. Prix concurrentiel. C'est un facteur important. Comme une société canadienne nous a dit : «La raison pour laquelle nous avons obtenu cette affaire était que nous avions le plus bas prix, d'ailleurs peu après nous avons perdu des contrats à cause de nos prix.»

4. L'un des facteurs de succès réside souvent dans la connaissance hâtive que l'on a d'un projet ou d'un besoin d'approvisionnement.

Indépendamment des contrats de conseil, des exportateurs ont obtenu avec succès dans le passé des affaires financées internationalement, et ce en utilisant diverses méthodes. Dans certains cas cela s'est fait tout seul. C'est ainsi qu'une société nous dit : «La demande de renseignements nous a été envoyée par un agent au Pérou qui avait relevé notre nom dans les registres de l'ambassade du Canada à Lima. Avec l'aide de cet agent nous avons établi un barème de prix qui nous a permis d'obtenir le contrat. Cet agent a été notre représentant chargé de l'exécution de la commande, chose faite aujourd'hui. De plus il tente actuellement d'obtenir d'autres affaires de même nature au Pérou.»

En d'autres occasions, le Service des délégués commerciaux au Canada a pris l'initiative des affaires. Une entreprise ayant exporté avec succès grâce à un financement de la Banque mondiale a déclaré : «Votre délégué commercial au Guatemala a informé notre société d'une adjudication sur le point de se présenter. . . nous faisons une offre pour laquelle nous n'obtenons pas de contrat. Sur ces entrefaites nous nommons un représentant exclusif, conformément à la loi. Ce représentant nous fait alors connaître les deux offres en question. . . et nous obtenons le premier ainsi qu'une partie du second. . .».

D'autres firmes ont obtenu des affaires par le canal de l'organisation internationale de leur société mère; l'une nous déclare : «Cette affaire a été obtenue grâce à l'effort accompli par notre société mère.» Un autre exportateur nous dit (il s'agit de l'expansion d'une usine) : «Un des propriétaires de cette usine et . . . son ingénieur en chef ont eu au préalable des négociations avec notre organisation internationale et lorsqu'il arrive (au siège

social de notre société mère) nous sommes invités à prendre part aux négociations. Nous acceptons et il paraît bientôt évident que nous pourrions plus facilement satisfaire leurs besoins du fait des installations portuaires et d'expédition et que nous pourrions le faire plus économiquement. . . Nous négocions ensuite au Canada».

Une société, au moins, a obtenu des contrats en lisant un article dans une publication commerciale internationale. D'autres en ont obtenu par un courtier. «Des courtiers nous ont transmis la demande et c'est par l'un d'entre eux, ayant de bons contacts dans le pays faisant l'objet du prêt, que nous avons traité l'affaire, dit une société, la commande a été obtenue, grâce à l'aide d'un agent canadien au moyen d'accord de courtage partagé passé avec un agent du pays bénéficiaire».

Certaines affaires ont été obtenues par l'entremise d'un bon client d'un exportateur canadien et d'autres commandes d'un fournisseur précédent. «Nous en avons appris l'existence par un contact antérieurement pris avec le principal fournisseur et lorsque les spécifications ont été données, on nous a dûment demandé de soumettre une offre.» Cependant, d'autres ont obtenu des commandes par l'intermédiaire d'un conseiller d'un projet. «Je crois que c'est le ministère qui nous a fait connaître les besoins relatifs à un projet au Nigeria, à la suite de quoi nous avons communiqué avec les conseillers de cette entreprise au sujet de la préqualification et nous avons été invités à présenter des offres.» Une autre société écrit : «Dans ce cas particulier, au Pérou, c'est notre représentant qui nous a avertis de la possibilité d'une demande... nous avons obtenu un exemplaire des spécifications auprès du conseiller à Londres (Angleterre) et ayant eu l'expérience de l'utilisation de notre produit pour ce type de besoin, nous avons pu offrir, à un prix concurrentiel, un article qui convienne à ce travail.

Mais le facteur le plus important dans les affaires faisant l'objet d'un financement international, facteur sur lequel insistent les exportateurs qui ont réussi, est la nécessité d'entreprendre une promotion des exportations et d'avoir ses propres agents à l'étranger.

Une société qui a remporté du succès nous dit ainsi :

«Notre participation...a pris naissance à partir d'une offre basée sur des spécifications obtenues par notre directeur des ventes d'Amérique latine au cours d'une visite... elle a été conclue lors d'une seconde visite au moment où les offres étaient ouvertes, grâce à l'aide d'un agent local. Depuis lors, nous avons pris part à de nouvelles offres pour la phase suivante du programme.»

Une autre dit encore: «En réponse à votre demande de renseignements... nous avons obtenu le contrat...par l'intermédiaire de notre agent résident...Cet agent est indépendant, rémunéré à la commission, il achète également pour son propre compte et il est notre représentant exclusif. A titre d'information générale, nous avons un grand nombre de contacts dans divers pays ainsi que dans les

principaux centres d'achats tels que New York. Il n'existe pas de projet d'une valeur considérable dont nous n'entendons pas parler d'ordinaire de plusieurs sources parmi lesquelles figurent souvent le Service des délégués commerciaux et le ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa.»

Une des fonctions de promotion commerciale du ministère de l'Industrie et du Commerce est de suivre le déroulement des activités internationales afin de déterminer où se présentent des affaires et de conseiller les hommes d'affaires dans les problèmes de financement international. Les exportateurs ont diverses méthodes à leur disposition pour obtenir des affaires faisant l'objet d'un financement international, de même qu'il existe diverses façons d'obtenir des commandes d'exportation. La méthode de chaque société varie avec les intérêts de celle-ci, la gamme de ses produits et sa dimension. Le ministère de l'Industrie

et du Commerce à Ottawa, ses bureaux régionaux au Canada et les délégués commerciaux à l'étranger sont à votre disposition pour vous conseiller la meilleure méthode qui permettra à votre société de se lancer dans les affaires financées internationalement. Avec le volume croissant du financement international auquel vous contribuez par l'impôt, votre société trouvera un jour sur sa route de telles possibilités d'affaires inconditionnelles, pourvu que vous sachiez attendre suffisamment et que vous soyez concurrentiel. Cependant, la plupart de ces affaires seront attribuées à vos concurrents canadiens ou étrangers qui sauront faire ce qu'il faut pour les obtenir. Grâce à notre aide, vous pouvez dire à votre directeur des exportations, votre agent ou votre département des exportations internationales, que vous savez qu'il existe une possibilité à tel endroit et que vous voulez que votre société obtienne l'affaire.

Prêts internationaux

Une usine de polyéthylène à faible densité qui sera construite près de Sao Paulo, au Brésil, sera financée en partie par un prêt de cinq millions de dollars, un investissement en capital social de 2.3 millions de dollars, un prêt éventuel qui pourrait atteindre \$500,000 et un investissement éventuel en capital social qui pourrait atteindre \$578,000, tous de la part de la Société financière internationale. L'usine, évaluée à 29 millions de dollars, sera construite près de l'usine de craquage et de réformation de l'essence lourde de la *Petroquímica Uniao S.A.* maintenant en voie de construction et achètera une part considérable de sa production d'éthylène. Lorsqu'elle fonctionnera à plein rendement, la nouvelle usine assurera une économie considérable en devises étrangères en réduisant les importations de polyéthylène et devrait encourager les industries qui transforment le polyéthylène en biens de consommation.

L'un des principaux projets d'expansion de Ceylan va être mis en œuvre grâce à des prêts d'une valeur de 14.5 millions de dollars accordés par la Banque mondiale et l'Association internationale de développement. Ce projet permettra d'irriguer progressivement quelque 900,000 acres et d'assurer 900 mégawatts d'énergie hydroélectrique. Les prêts actuels permettront de financer deux opérations de dérivation des eaux pour l'irrigation de 127,000 acres

et l'exploitation d'une centrale électrique de 40 mW. Ces prêts englobent des études de praticabilité d'une phase ultérieure d'expansion de l'irrigation de 104,000 acres supplémentaires. Les principaux travaux d'équipement et la fourniture du matériel feront l'objet d'un appel d'offres internationales.

Au Paraguay, un prêt d'une valeur de six millions de dollars accordé par la Banque mondiale va permettre l'entretien et l'amélioration des 3,900 milles de routes. Ce prêt financera l'essentiel des dépenses en capital d'un programme quadriennal d'entretien des routes qui fait suite à un projet antérieur qui a fourni le matériel dont le besoin se faisait pressant et a établi un plan directeur d'entretien. Ce plan permettra de financer les services de conseillers, l'amélioration des méthodes d'entretien, l'achat du matériel nécessaire à un tel entretien ainsi que d'autres matériels, le développement et l'amélioration des ateliers et la formation du personnel local. Les routes constituent le principal moyen de transport au Paraguay d'où l'importance de ce programme.

Le Brésil va entreprendre un programme d'expansion industrielle et agricole dans le Nord-est grâce à un prêt s'élevant à 25 millions de dollars accordé par la Banque mondiale. Ce prêt permettra l'importation de matériel pour les entreprises indus-

trielles privées de cette région. Vers le milieu de l'année 1969, la *Banco do Nordeste do Brasil, S.A.*, avait accordé des prêts et des crédits d'une valeur de 246,000 dollars dont 21 p. 100 ont été attribués à l'industrie privée et 31 p. 100 à l'agriculture. Près de la moitié des investissements industriels ont été orientés vers les industries de biens de consommation et en particulier les textiles. Le solde a été réparti à peu près également entre les industries de transformation et les industries de biens d'équipement en particulier celles de la métallurgie et des produits chimiques.

Un prêt de cinq millions de dollars de la Banque mondiale a été consenti au Development Bank of Singapore Limited pour aider à l'industrialisation. Ce prêt s'ajoute aux fonds mis à la disposition des entreprises privées. Grâce au programme agressif d'industrialisation lancé en 1961, la production manufacturière a triplé entre cette année et 1968. La DBS est maintenant la principale source de financement industriel à long terme. Établie en 1968, la Banque a agréé des prêts et des investissements en capital social de quelque 60 millions de dollars pour des opérations qui comprennent la pêche, les industries alimentaires, les textiles, les chaussures, le bois et le liège, les produits chimiques, les machines, le matériel de transport et l'électronique.

Puits à tube et lignes de transmission



Le câble d'une ligne de transmission reliant Sukkur à l'aménagement de Khairpur, au Pakistan occidental, est tiré à bras et non pas par des camions de 20 tonnes, comme dans les pays de l'Ouest. On emploie parfois des chars à boeufs.

A quelque 300 milles au nord de Karachi, au Pakistan occidental, une société canadienne a terminé récemment sa part d'une opération d'assainissement à des fins agricoles de plus de 300,000 acres de terre marécageuse et incrustée de sel. Connue sous le nom de Plan de drainage de Khairpur (par puits à tube), elle a été rendue possible par un prêt de \$18.5 millions consenti par la Banque mondiale à la Régie du développement des eaux et de l'énergie du Pakistan occidental.

Le projet de Khairpur découle d'une étude du bassin inférieur de l'Indus dirigée par deux compagnies britanniques, *Hunting Technical Services Limited* et *Sir M. MacDonald and Partners*, toutes deux de Londres. Il s'agissait de drainer l'excédent d'eau souterraine d'une vaste aire et de s'en défaire, d'abaisser la nappe phréatique à sept pieds au moins sous la surface du sol et d'assainir le sol en extrayant le sel. A certains endroits, on n'avait qu'à pomper l'eau de fossés à ciel ouvert et à la diriger vers des voies d'écoulement. A d'autres endroits, où les méthodes courantes de drainage ne pouvaient s'appliquer ou dont l'eau était salée, on a dû enfoncer des tubes revêtus de fibre de verre. En tout, le plan de Khairpur prévoyait 568 puits à tube, normalement espacés de 6,730 pieds, d'où il fallait aspirer l'eau avec des pompes électriques.

C'est à ce point que la firme *Canadian Hoosier Engineering Ltd.*, de Montréal,

est intervenue. Le vice président et ingénieur en chef, M. L. Swift, souligne que sa société avait un grand avantage lors de l'appel d'offres puisqu'elle était déjà sur les lieux. L'énergie électrique qui alimenterait les pompes devait provenir de la centrale thermique de Sukkur, à 28 milles des travaux. Elle avait été conçue par des ingénieurs canadiens et construite grâce à des subventions canadiennes. *Canadian Hoosier Engineering Company* rompue à la transmission de l'énergie sur de grandes distances, avait travaillé aux lignes de transmission rayonnant autour de Sakkar et ses ingénieurs connaissaient le terrain à fond. La société a donc proposé à *Sir M. MacDonald and Partners* et à *Hunting Technical Services* de la retenir à titre d'expert-conseil en électricité pour la réalisation des travaux d'assainissement.

Cependant, la Banque mondiale et les autorités pakistanaises devaient approuver ce choix et la concurrence des firmes étrangères était en fait acharnée. Enfin, la question a été réglée et *Canadian Hoosier* s'est livrée à des études techniques concernant 16 milles de lignes à contact unipolaire 66 kV, 600 milles de lignes de transmission 11 kV, cinq stations de pompage 11/4 kV, une nouvelle sous-station 66/11 kV et des postes supplémentaires pour trois sous-stations 66/11 kV existantes. En août 1963, on a entrepris l'étude technogénique des lignes de transmission. *Canadian Hoosier* a envoyé

quatre hommes au Pakistan pour les études sur place du parcours de la ligne, de la résistance et des autres qualités du sol et du meilleur genre de fixation (poteaux et ancrages). Étant donné la salinité de l'eau, seuls les poteaux en béton précontraint pouvaient assurer une vie utile raisonnable et réduire les dépenses en devises étrangères. L'entrepreneur a installé une usine pour fabriquer ces poteaux. Il a fallu importer presque tous les autres matériaux et équipements, y compris le matériel de précontrainte.

Une fois dressés les plans et mis en marche les travaux, il a fallu quatre ans pour réaliser le projet. Les travaux étaient retardés de temps à autre par la difficulté d'obtenir les matériaux voulus et le rythme de la construction languissait à cause de la chaleur, qui atteignait parfois 128 degrés. En mars 1969 a commencé la période de rodage et *Canadian Hoosier* livrera bientôt l'ensemble aux autorités pakistanaises. La formation de la main-d'œuvre locale figurait parmi les phases importantes de ce projet; au comble de l'activité, la société avait sur place huit ingénieurs et techniciens; les autres étaient des Pakistanais. Si l'on compare au Canada, on note qu'une part beaucoup plus grande du travail a été exécutée à bras plutôt qu'à la machine; par exemple, il devint de pratique courante de faire tirer le fil des lignes de transmission par des hommes et des chars à boeufs plutôt que par des camions.

C'était la première adjudication de la Banque mondiale à *Canadian Hoosier*, mais la société espère qu'on lui confiera d'autres travaux au cours des années. M. Douglas Lowrie, directeur des projets à l'étranger, avoue que les travaux dans les pays en voie de développement ont leur cortège de difficultés, mais fait remarquer qu'ils accroissent formidablement l'expérience de l'ingénieur. Par exemple, dit-il, l'ingénieur affecté à un chantier d'outre-mer doit résoudre des problèmes qu'il affronte rarement au Canada. En plus, il ne peut pas déléguer autant ses fonctions; il doit souvent être son propre contremaître. Cependant, il en revient avec une plus grande expérience du génie et des gens. Par ailleurs la société bénéficie du fait que les contrats à l'étranger amortissent les fluctuations de travail et peuvent contrebalancer le ralentissement économique au Canada. Il faut faire face à une concurrence serrée, mais chaque contrat exécuté ajoute à la réputation du Canada et partant à son aptitude concurrentielle.

Coopération par-delà les océans

Un projet hautement technique, nécessitant la participation d'un certain nombre de sociétés situées dans trois continents, n'est pas monnaie courante. Mais c'est à une telle opération qu'on a invité la société *A. H. Ross & Associates* de Toronto, société de conseil en métallurgie et d'ingénieurs-chimistes.

La Société internationale de financement (SIF), affiliée à la Banque mondiale a accordé un contrat à la société *Prospec-tion Limited* de Toronto pour une étude de rentabilité de la production du cuivre à partir de minerais mauritaniens. La société *Prospec-tion Limited* a recommandé à la SIF que la firme *A. H. Ross* soit chargée de la partie du rapport concernant le traitement métallurgique, ce qui a été accepté. Les travaux relatifs à l'étude de rentabilité ont commencé au mois d'août 1967 et le rapport définitif a été présenté à la SIF au mois d'avril 1968.

K. R. Coyne, un responsable de *A. H. Ross & Associates*, explique à Commerce extérieur le but de cette étude: «Nous devons déterminer si le procédé TORCO (traitement des minerais de cuivre réfractaires) pouvait être praticable en Mauritanie.» La mise au point et les essais de ce procédé ont été entrepris par la société *Anglo-American International (U.K.) Limited*, qui cherchait à obtenir le prêt pour construire l'usine mauritanienne. Les échantillons de minerais de Mauritanie ont été moulus dans un type spécial de matériel de concassage en France et expédiés en Italie pour être mis à l'essai dans une usine pilote de minerai de cuivre réfractaire.

M. Coyne nous dit: «Nous n'avions pas besoin de nous rendre en Mauritanie. Nous avons visité l'usine expérimentale de Zambie où des minerais semblables à ceux de Mauritanie sont traités à une échelle semi-commerciale et nous avons observé le concassage et les essais effectués sur les minerais en France et en Italie».

Après avoir visité l'usine de Zambie, la société *A. H. Ross* a révisé les données fournies par les expériences effectuées sur les minerais mauritaniens dans l'usine pilote, elle a déterminé les récupérations de métal prévues, elle a confirmé les coûts d'exploitation, elle a analysé la possibilité de donner une pleine échelle commerciale à l'usine de Zambie et elle a présenté son rapport à la SIF. On s'attend à voir bientôt entrer en activité l'usine mauritanienne que construit actuellement la société *Anglo-American International*, résultant de l'étude de rentabilité favorable effectuée par la société canadienne.

Exerçant des activités de conseil concernant la récupération de métaux à partir des minerais et se préoccupant du traitement des produits métalliques et chimiques depuis 1955, la société *A. H. Ross* œuvre essentiellement dans le domaine de la métallurgie extractive, qui comprend le nettoyage des minéraux, l'hydro-métallurgie, la pyro-métallurgie et l'électro-métallurgie.

Bien que beaucoup de ses travaux à l'étranger aient été effectués pour des sociétés américaines, elle s'est occupée des

aspects techniques et économiques d'une grande variété de réalisations pour le compte d'entreprises privées au Pérou, en France, en Irlande, en Suède et en Afrique du Sud. En 1958, cette société a procédé à l'examen de l'industrie de l'étain en Bolivie, en coopération avec la société *C. C. Huston and Associates* de Toronto, grâce à un prêt de la Banque interaméricaine de développement. Au cours d'une autre opération, menée de concert avec la société *Prospec-tion Limited*, elle a déterminé la rentabilité de l'exploitation d'un gisement de minerai de magnésite pour la société *Corporacion Venezolana de Fomento*, qui est une agence du gouvernement du Venezuela.

Comme le travail de cette firme est hautement spécialisé, on a pu utiliser pour l'étude de l'usine commerciale de Mauritanie, les mêmes méthodes que celles qui sont employées pour des réalisations au Canada.

Ce dernier projet a nécessité la participation de deux sociétés canadiennes, d'une entreprise britannique, d'un spécialiste français du concassage, d'un laboratoire d'essai de minerai en Italie et d'un projet pilote en Zambie, tout cela pour la construction d'une usine en Mauritanie, financée par une société affiliée de la Banque mondiale à Washington. Voilà qui est certainement un excellent exemple de coopération par-delà les océans.



Voici la Mauritanie, un pays aux vastes régions désertiques mais où on explore les ressources minérales. Des échantillons de minerais de Mauritanie ont été remis à une société canadienne afin de déterminer s'ils permettent de produire du cuivre grâce à un procédé particulier.

Le Canada et le groupe de la Banque mondiale

Service de l'information et des affaires publiques de la BIRD

Le groupe de la Banque mondiale (la Banque internationale de reconstruction et de développement, l'Association internationale de développement et la Société financière internationale) prête bien plus d'un milliard de dollars par an. Il est au premier rang des institutions d'aide multilatérale et depuis quelques années représente 11 p. 100 des entrées de capital et de l'aide aux pays en voie de développement fournies par tous les organismes d'aide multilatérale et bilatérale de l'Occident. Tous les contrats de la Banque mondiale sont adjugés à la suite d'appels d'offres internationaux et les sociétés canadiennes peuvent soumissionner pour tous les travaux financés par la Banque.

La BIRD, l'AID et la SFI ont chacune leur propre actif.

La BIRD a trois principales sources de fonds: le capital versé par les gouvernements membres, les emprunts (surtout aux marchés de capital privé) et le revenu net accumulé de ses opérations ou ses réserves. Ses déboursés mondiaux au cours de l'exercice financier de la Banque terminé le 30 juin 1969 atteignaient 545 millions de dollars dont 1 p. 100, soit 5.9 millions de dollars, a été versé par le Canada.

Les fonds de prêt de l'AID proviennent jusqu'ici surtout des allocations budgétaires des gouvernements membres mais la BIRD lui a viré certaines sommes tirées de son propre revenu. Ses déboursés au cours de l'exercice financier ont atteint 223.3 millions, dont 1.03 million a été dépensé au Canada.

Les fonds de la SFI sont tirés du capital souscrit par les gouvernements

et des prêts consentis à la SFI par la Banque mondiale. Ses déboursés au cours de l'exercice financier ont atteint presque 35 millions de dollars.

Le Canada est devenu membre de la Banque mondiale au moment de sa fondation voilà 22 ans. Depuis lors, il a joué un rôle important comme source de capital pour les prêts de développement et comme fournisseur de matériel et de services pour les travaux financés par la Banque dans les pays membres. En fait, il a été un des premiers pays membres à permettre l'emploi d'une part de son capital versé pour les prêts. **Le Canada est au sixième rang des pays contribuant au capital social de la BIRD, ayant souscrit 792 millions**, soit 3.4 p. 100 du total des souscriptions, dont 10 p. 100 a été versé et 90 p. 100 est exigible aux fins des emprunts sur les marchés mondiaux de capital, principale source de fonds.

A l'agence internationale de développement établie en 1960, le Canada a fourni ou promis 154.5 millions, soit 5.17 p. 100 du total des contributions, ce qui le place au cinquième rang des bailleurs de fonds. La souscription de capital canadien à la SFI, établie en 1956, s'élève à 3.6 millions sur un total de 101 millions; le Canada s'y classe donc au septième rang des bailleurs de fonds.

Le Canada fait également partie des Consortiums d'aide à l'Inde et au Pakistan depuis l'établissement de ces organismes respectivement en 1958 et en 1960. Il s'est associé en plus à presque tous les groupes consultatifs organisés par la Banque pour coordonner l'aide que reçoivent la Colombie, l'Est africain, la Corée, la Malaysia, le Maroc, le Nigéria, le

Pérou, la Thaïlande et la Tunisie aux fins de leur développement. En plus, le Canada fait partie d'un groupe spécial de pays donateurs qui prêtent main-forte au Ceylan.

A titre de membre du Consortium d'aide à l'Inde, le Canada a promis et versé environ 3.1 p. 100, soit 173.5 millions de dollars (187.4 millions de dollars canadiens), du total de 5,462 millions (5,899 millions de dollars canadiens) assurés par les membres au bénéfice du troisième Plan quinquennal, qui s'est terminé en 1966. Il fournit en plus de l'aide au Pakistan comme l'ont indiqué les membres du Consortium pour les trois ans finissant en mars 1969. Le Canada a fourni ou promis 157 millions de dollars (169.6

TABLEAU 1

DÉBOURSÉS INSCRITS DES EMPRUNTEURS DE LA BANQUE POUR LES IMPORTATIONS DE PROVENANCE CANADIENNE

	millions de \$ des É.-U.	millions de \$ du Canada
Total accumulé au 30 juin 1961	138.0	149.0
Exercices financiers terminés le 30 juin		
1962	5.2	5.6
1963	4.2	4.5
1964	5.5	5.9
1965	4.7	5.0
1966	7.2	7.8
1967	11.9	12.9
1968	11.8	12.7
1969 (premier juillet 1968 au 31 décembre 1968)	3.7	4.0
Total accumulé au 31 décembre 1968	192.2	207.4

TABLEAU 2

PRÊTS DE LA BANQUE GRÂCE AUXQUELS PLUS DE \$500.000 (É.-U.) ONT ÉTÉ DÉPENSÉS AU CANADA

Prêt n°	Pays, but, date	Déboursés* millions de \$ (É.-U.)	Part du Canada millions de \$ (É.-U.)	p. 100	Prêt n°	Pays, but, date	Déboursés* millions de \$ (É.-U.)	Part du Canada millions de \$ (É.-U.)	p. 100
17	Inde, chemins de fer, 8/49	32.8	18.4	56.0	346	Costa Rica, énergie et communications, 7/63	22.0	1.2	5.5
229	Brésil, énergie électri- que, 6/59	11.6	5.9	50.8	25	Brésil, énergie, 5/50	15.0	0.8	5.3
103	Mexique, chemins de fer, 8/54	61.0	28.5	46.7	340	Inde, industrie (ICICI), 6/63	26.9	1.4	5.2
438	Nouvelle-Zélande, chemins de fer, 12/65	29.8	10.2	34.2	29	Australie, matériel de développement, 8/50	100.0	4.9	4.9
11	Brésil, énergie et communications, 1/49	90.0	29.7	33.0	247	Iran, toutes fins, 2/60	41.9	1.9	4.5
439	Nouvelle-Zélande, énergie, 12/65	15.4	4.1	26.6	95	Brésil, énergie, 2/54	18.8	0.8	4.2
226	Honduras, énergie, 5/59	1.4	0.3	21.2	96	Australie, matériel de développement, 3/54	54.0	2.3	4.2
369	Colombie, énergie, 2/64	21.7	3.9	18.0	313	Colombie, énergie, 5/62	50.0	2.0	4.0
287	Chili, routes, 6/61	6.0	0.9	15.0	378	Algérie, liquéfaction du gaz, 5/64	20.5	0.8	3.9
488	Pakistan, énergie, 3/67	10.1	1.4	13.8	211	Brésil, énergie, 10/58	72.9	2.8	3.8
464	Pérou, énergie, 9/66	6.7	0.7	10.4	310	Ghana, énergie, 2/62	46.9	1.7	3.6
86	Panama, agriculture, 9/53	0.6	0.06	10.0	3	Danemark, reconstruc- tion, 8/47	40.0	1.3	3.2
372	Nigeria, énergie, 3/64	29.7	2.9	9.8	436	Mexique, énergie, 12/65	110.0	3.3	3.0
66	Australie, matériel de développement, 7/52	50.0	4.6	9.2	1	France, reconstruction, 5/47	250.0	8.9	3.0
207	Inde, chemins de fer, 9/58	85.0	6.8	8.0	56	Mexique, énergie, 1/52	29.7	0.9	3.0
366	Chili, agriculture, 12/63	9.9	0.8	8.0	61	Finlande, énergie, industrie et agricultu- re, 4/52	20.0	0.6	3.0
293	Trinité et Tobago, énergie, 8/61	21.4	1.7	7.9	298	Inde, chemins de fer, 10/61	50.0	1.2	2.4
111	Australie, matériel de développement, 3/55	54.5	4.3	7.8	198	Inde, port, 6/58	29.0	0.7	2.4
156	Australie, matériel de développement, 12/56	50.0	3.4	6.8	233	Inde, chemins de fer, 7/59	50.0	1.0	2.0
187	Brésil, énergie, 1/58	13.4	0.9	6.7	316	Mexique, énergie, 6/62	130.0	2.5	1.9
12	Mexique, énergie, 1/49	24.1	1.6	6.6	297	Philippines, énergie, 10/61	33.5	0.5	1.5
454	Jamaïque, énergie, 6/66	18.1	1.2	6.6	2	Pays-Bas, reconstruc- tion, 7/47	191.0	2.7	1.4
40	Afrique du Sud, transport, 1/51	20.0	1.3	6.5					
23	Inde, énergie, 4/50	16.7	1.1	6.5					
186	Mexique, énergie, 1/58	11.0	0.7	6.3					

*Chiffres du 31 décembre 1968

TABLEAU 3

DÉBOURSÉS DE LA BIRD AU CANADA, DU 1^{er} JANVIER 1960 AU 31 DÉCEMBRE 1968

Genre de matériel	milliers de \$ des É.-U.									Total 1960-68	p. 100 1960-68
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968		
Matériel pour l'énergie élec- trique et les communications	1,753	7,354	1,798	4,310	1,941	2,198	3,800	5,206	3,493	31,853	51.6
Ingénieurs, experts-conseils et entrepreneurs	—	—	—	—	1,174	1,577	907	770	286	4,714	7.6
Machines et outils	115	5	62	867	934	572	2,870	1,206	847	7,478	12.1
Matériel et transport	—	342	40	—	64	—	3,804	5,568	807	10,624	17.2
Métaux et produits métalliques	2	160	1,462	—	3	26	—	—	21	1,674	2.8
Divers	1,119	375	372	428	605	890	463	443	715	5,410	8.7
Total	2,989	8,236	3,734	5,605	4,721	5,263	11,844	13,193	6,169	61,754	100

TABLEAU 4

DÉBOURSÉS DE LA BIRD AU CANADA, DU 1^{er} JANVIER 1960 AU 31 DÉCEMBRE 1968

Principaux fournisseurs: déboursés de \$50,000 des É.-U. ou plus au cours de la période

(a) Matériel pour l'énergie électrique et les communications

Aluminum Co. of Canada*
 Aluminum Ltd. (New-York)*—biens émanant du Canada
 Brown Boveri (Suisse)—biens émanant du Canada
 Canadian General Electric*
 Canadian Marconi
 Canadian Westinghouse*
 Canada Wire & Cable
 Canadian Ohio Brass Co.
 Dominion Cutout Ltd.
 Eastern Power Devices
 English Export and Trading Corporation (New-York)—biens émanant du Canada
 Federal Pacific Electric Co.
 Ferranti-Packard Electric Co. Ltd.
 Foster Wheeler, Ltd.*
 General Telephone and Electronics Export Corp. (Californie)—biens émanant du Canada
 I-T-E Circuit Breaker Ltd.**
 John Inglis Co.
 James R. Kearney
 Nichimen Co.
 R. H. Nichols Co.**
 Northern Electric Co.**
 Powerlines Ltd. (Lagos)*—biens émanant du Canada
 Sangamo Co. Ltd.
 N. Slater Co.
 Velan Engineering Co.

(b) Ingénieurs, experts-conseils et entrepreneurs

Acres International Ltd.
 L'Air Liquide**
 McNamara Corporation Ltd.*

(c) Machines et outils

Allis Chalmers of Canada*
 Babcock & Wilcox Co.*
 Blackwood Hodge Equipment Co.
 Boyles Bros. Drilling Co.
 Byron Jackson**
 Canadian Clark Ltd.*
 International Harvester of Canada
 Provincial Engineering Ltd.
 Wright Engineers, Ltd.

(d) Matériel de transport

Brown and Sites (New-York)—biens émanant du Canada
 General Motors Diesel Ltd.*
 Pacific Truck & Trailer Ltd.**

(e) Métaux et produits métalliques

Dominion Steel and Coal Corporation**
 Steel Company of Canada

(f) Divers

Anglo-Canadian Shipping Company*
 Arnott-Smith Export Co. Ltd.
 Canadian Industries Ltd.
 Hays Farms Ltd.
 Interior Beef Growers Ltd.
 Ontario Seed Growers and Dealers Ltd.
 Timber Preservers Ltd.
 Domtar Chemicals Ltd.

*Sociétés touchant des déboursés d'un million (1,080,000 de dollars canadiens) ou plus pendant la période

**Sociétés touchant des déboursés de \$500,000 (540,000 dollars canadiens pendant la période

TABLEAU 5

PROJETS DU PNUD—AGENCE EXÉCUTANTE: BIRD

Pays	Genre d'étude	Experts-conseils	Nationalité	Pays	Genre d'étude	Experts-conseils	Nationalité
Brésil	Relevé des ressources hydro-électriques du Minas Gerais	Canambra (Montreal Engineering, G. E. Crippen and Ass. et Gibbs and Hill)	Canada/É.-U.	Dahomey	Relevé des transports terrestres	GECO (N.D. Lea and Lamarre Valois Ltd)	Canada
Brésil	Relevé du développement énergétique du Brésil sud-central	Canambra	Canada/É.-U.	Guatemala	Étude de l'énergie et de l'irrigation	Acres/ NEDECO	Canada/ Pays-Bas
Brésil	Programme de développement énergétique pour la région du sud	Canambra	Canada/É.-U.	Pakistan	Consultation générale auprès de l'EPWADA	Acres	Canada
				Somalie	Étude des possibilités routières	Grimble	Canada
				Surinam	Relevé des minéraux	Aero Services	É.-U./Canada

millions de dollars canadiens), soit 5.4 p. 100 de l'aide promise au programme de développement du Pakistan. Un des grands apports canadiens à la Banque a été le talent et l'énergie des 103 ressortissants canadiens à son personnel, dont 25 professionnels.

La Banque mondiale ajoute à son capital en vendant ses propres obligations sur le marché mondial du capital; elle vend aussi des prêts de son portefeuille à d'autres investisseurs en vue de stimuler les investissements internationaux et de récupérer son propre capital. Le 31 décembre 1968, la Banque comptait 3,803 millions de dollars (4,107 millions de dollars canadiens) en emprunts non remboursés, surtout sous forme d'obligations cotées en dollars américains, mais comprenant aussi certaines émissions cotées en dollars canadiens, en francs belges, en Deutschmarks, en liras italiennes, en dinars du Koweït, en florins des Pays-Bas, en livres sterling, en couronnes suédoises et en francs suisses.

En tout, la Banque a procédé à sept émissions s'élevant à 125 millions de dollars (135 millions de dollars canadiens) sur le marché canadien par l'entremise d'un groupe important de courtiers en valeurs et de banques dirigé par *Wood Gundy Securities Limited*, *Dominion Securities Corporation Limited* et *A. E. Ames and Co. Limited*. Compte tenu des remboursements à l'échéance, des caisses d'amortissement et des fonds d'achat, il reste à payer quelque 89 millions de dollars (96.1 millions de dollars canadiens). Les échéances de ces obligations varient de cinq mois à 25 ans et les taux d'intérêt de 3½ à 7 p. 100. Jusqu'au 31 décembre 1968, les investisseurs canadiens qui avaient acheté des obligations de la Banque mondiale avaient touché en intérêts 25.2 millions de dollars (27.2 millions de dollars canadiens).

Les investisseurs canadiens ont également acheté des obligations de la Banque mondiale sur les marchés à l'extérieur du Canada. Le montant de ces achats est inconnu, mais sur les obligations vendues aux États-Unis, les investisseurs canadiens en auraient détenues pour quelque 82 millions de dollars (88.6 millions de dollars canadiens) le 31 décembre 1968. En outre, plusieurs institutions

canadiennes ont acheté des tranches d'emprunt du portefeuille de la Banque ou ont souscrit à ses emprunts au départ. Ces achats ont atteint 89.3 millions de dollars (96.4 millions de dollars canadiens), dont 80.3 millions (86.7 millions de dollars canadiens) ont été remboursés. Le solde des avoirs s'élevait à 9.0 millions de dollars (9.7 millions de dollars canadiens) le 31 décembre 1968. Les détenteurs de ces investissements avaient touché en intérêts la somme estimative de 14 millions (15.1 millions de dollars canadiens) à la fin de décembre 1968.

Le principal bénéfice matériel de l'adhésion du Canada à la Banque mondiale est le paiement des biens et services qu'il fournit aux emprunteurs en conformité des accords de prêt comportant obligatoirement des appels d'offres internationaux. **Le total des dépenses identifiables contractées au Canada par les emprunteurs de la Banque s'établissait le 31 décembre 1968 à 192 millions de dollars*** (207.3 millions de dollars canadiens) soit bien plus que deux fois le montant des souscriptions payées du Canada (voir tableau 1).

Sous le régime de prêts de la Banque mondiale, les sociétés canadiennes ont fourni des biens et services aux fins des travaux entrepris dans 52 pays et territoires. Autrement dit, plus de la moitié des 85 pays où la Banque avait financé des travaux jusqu'au mois de décembre 1968 avaient pénétré le marché canadien pour acheter des équipements et services financés par des prêts de la Banque.

Les sociétés canadiennes ont fourni une grande variété de biens et services sous le régime de prêts, mais elles ont connu le plus grand succès dans le domaine de l'énergie électrique et des chemins de fer. Le tableau 2 énumère les prêts de la Banque qui ont apporté aux fournisseurs canadiens des commandes dont la valeur dépasse \$500,000 des É.-U. (\$540,000 canadiens). Sur les 13 prêts figurant au tableau, les fournisseurs canadiens ont reçu 10 p. 100 ou plus de tous les déboursés entre le premier janvier 1960 et le 31 décembre 1968; quelque 61.8 millions de dollars (66.7 millions de dollars canadiens) ont été versés aux fournisseurs canadiens sous

*Les déboursés non identifiables au Canada s'élèveraient à plus de 41 millions de dollars (44.3 millions de dollars canadiens).

le régime de prêts. Le tableau 3 indique le montant échu à chaque catégorie de fournisseurs.

Matériel pour l'énergie électrique et les télécommunications—Dans cette catégorie, les articles les plus importants étaient de toute évidence les transformateurs, les lignes de transmission, les panneaux de commande, les générateurs et les appareillages de commutation. Le tableau 4 (a) énumère 25 sociétés qui ont reçu des commandes dépassant \$50,000 (54,000 dollars canadiens) au cours de la période de neuf ans. Six de ces sociétés ont touché plus d'un million de dollars (1,080,000 de dollars canadiens) au cours de la période en question.

Ingénieurs, experts-conseils et entrepreneurs—Des sociétés canadiennes se sont associées à la construction et à l'équipement d'une usine de liquéfaction du gaz en Algérie, aux travaux de génie civil d'un aménagement hydro-électrique en Colombie, à la préparation d'un plan pour l'expansion des installations portuaires à Madras, en Inde, et à la poursuite des études techniques pour un autre aménagement hydro-électrique en Colombie. Le tableau 4 (b) énumère les firmes qui ont reçu plus de \$50,000 (54,000 dollars canadiens). Deux d'entre elles ont touché plus de \$500,000 (540,000 dollars canadiens) au cours de la période.

Machines et outils—Dans cette catégorie, les articles les plus importants étaient apparemment les machines et le matériel destinés à une cimenterie, des tracteurs, des machines minières et des grues de centrale électrique. Le tableau 4(c) énumère neuf compagnies qui ont touché plus de \$50,000 (54,000 dollars canadiens) au cours de la période. Trois d'entre elles ont touché plus d'un million de dollars (1,080,000 de dollars canadiens).

Matériel de transport—Cette catégorie comportait la fourniture de locomotives et de leurs pièces, dont des locomotives diesel, et de tracteurs-remorques. Le tableau 4(d) indique trois sociétés qui ont touché plus de \$50,000 (54,000 dollars canadiens) au cours de la période. Une d'entre elles a touché quelque 10 millions de dollars (10,800,000 de dollars canadiens).

TABLEAU 6

DÉBOURSÉS DE L'AID AU CANADA
 (au 31 décembre 1968)

Genre de matériel ou de service	\$ des É.-U.	\$ du Canada
Importations industrielles	34,798,000	37,581,000
Ingénieurs, experts conseils et entrepreneurs	1,804,000	1,948,000
Matériel pour l'énergie électrique	2,212,000	2,389,000
Machines et outils	421,000	455,000
Tous les autres secteurs	470,000	508,000
Total	39,705,000	42,881,000

TABLEAU 8

DÉBOURSÉS DE L'AID AU CANADA DU PREMIER JANVIER 1963 AU 31 DÉCEMBRE 1968

Principaux fournisseurs: déboursés de \$50,000 (\$54,000 canadiens) ou plus pendant la période

(a) Métaux et produits métalliques

Alcan Asia*—biens émanant du Canada
 Associated Metals & Minerals Corp.
 Atlas Steel
 Canada Iron Foundries
 Canada Wire & Cable Ltd.
 Cominco Ltd.
 Dominion Steel & Coal Corporation*
 International Nickel Co. (London)—biens émanant du Canada
 Metal Distributors Ltd. (London)*—biens émanant du Canada
 Nesco Aluminum Ltd.*
 Noranda Sales
 Pirelli Cables Ltd.

(b) Ingénieurs, entrepreneurs et experts conseils

Canadian Hoosier Engineering Co.
 Montreal Engineering Company Ltd.**

(c) Matériel pour l'énergie électrique

Aluminum Ltd. (New York)—biens émanant du Canada
 Aluminum Company of Canada*
 I-T-E- Circuit Breaker Ltd.
 James R. Kearney
 N. Slater

(d) Machines et outils

Blackwood Hodge Ltd.

(e) Produits chimiques

Brimstone Export Ltd.*

(f) Divers

Bell Asbestos Mines
 Foster Wheeler Ltd.

*Sociétés qui ont touché des déboursés d'un million de dollars (1,080,000 dollars canadiens) ou plus pendant la période

**Sociétés qui ont touché des déboursés de \$500,000 (\$540,000 canadiens) ou plus pendant la période.

TABLEAU 7

CRÉDITS DE L'AID QUI ONT APPORTÉ AU CANADA PLUS DE \$500,000

Crédit no.	Pays, but, date	Déboursés* millions de \$ des É.-U.	Part du Canada million de \$ des É.-U.	p.100
62	Bolivie, énergie, 7/64	5.00	2.05	41
97	Inde, importations industrielles, 12/66	65.00	9.03	14
61	Bolivie, énergie, 7/64	9.10	0.96	11
36	Inde, chemins de fer 3/63	67.50	7.40	11
22	Pakistan, irrigation 6/62	11.63	0.75	6.5
57	Pakistan, chemins de fer 6/64	24.31	1.57	6.5
92	Inde, importations industrielles, 8/66	150.00	8.64	6
89	Inde, énergie et irrigation, 6/66	9.56	0.52	5
78	Inde, importations industrielles, 8/65	100.0	4.02	4
98	Pakistan, importations industrielles, 12/66	25.00	0.64	3
67	Inde, chemins de fer, 10/64	62.00	1.55	3
52	Inde, importations industrielles, 6/64	90.00	0.96	1

*Chiffres au 31 décembre 1968



La Banque mondiale s'intéresse fortement à l'amélioration des transports, dont les chemins de fer; le Canada obtient sa part des contrats en ce domaine. Les ouvriers posent ces rails de fabrication canadienne sur la ligne Chihuahua-Pacifique dans le nord-ouest du Mexique.

TABLEAU 9

EXPERTS-CONSEILS DU CANADA PARTICIPANT AUX OPÉRATIONS DU GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

Pays	Projet	Numéros du prêt ou du crédit	Experts-conseils	Pays	Projet	Numéro du prêt ou du crédit	Experts-conseils
BIRD				Thaïlande	Routes	535-TH	N.D. Lea
Algérie	Liquéfaction du gaz	378-AL	L'Air Liquide	Thaïlande	Irrigation	514-TH	Acres International
Chili	Énergie	479-CH	International Power & Engineering Consultants	Trinité	Routes	497-TR	G. C. Parker & Associates
Colombie	Énergie	339-CO	Acres International	AID			
Finlande	Énergie, menuiserie, agriculture	61-FI	Stadler Hurter	Bolivie	Énergie	61-BO.	Montreal Engineering Co.
Ghana	Énergie	310-GH	Ontario Hydro			62-BO.	
Inde	Port	199-IN	Howe International	Pakistan	Port	16-PAK.	Tecslut
Malaysia	Énergie	579-MA	Shawinigan Engineering Co.			65-PAK.	International
Mexique	Énergie	544-ME	Tecslut International et autres	Pakistan	Irrigation	22-PAK	Canadian Hoosier Eng. Co.
Nigeria	Énergie	383-UNI	Ontario Hydro	Somalie	Routes	74-SO	L. G. Grimble & Associates
Pakistan	Papeterie	125-PAK	Stadler Hurter	Togo	Routes	131-TO	Kez and Associates
Pérou	Port	446-PE	Wright Engineers Ltd.	Opérations administrées par la Banque au nom du groupe consultatif			
Singapour	Énergie	595-SI	Montreal Engineering Co.	Laos	Aménagement hydroélectrique de Nam Ngum		Acres International

Métaux et produits métalliques—Dans cette catégorie, les principaux articles fournis par les sociétés canadiennes étaient des billettes et des plaques d'acier, des feuilles et des tuyaux de cuivre et des feuilles d'acier. Le tableau 4(e) indique deux sociétés qui ont touché plus de \$50,000 (54,000 dollars canadiens).

Divers—Cette catégorie comprenait le transport de certains produits et la fourniture de radio-isotopes, de graines d'herbe et de trèfle et de bestiaux. Le tableau 4(f) énumère huit sociétés qui ont touché plus de \$50,000 (54,000 dollars canadiens) au cours de la période. Une société a touché plus de \$500,000 (540,000 dollars canadiens).

La BIRD sert d'agence d'exécution pour un certain nombre de relevés préalables à l'investissement financés par le Programme des Nations Unies pour le développement. Comme l'indique le tableau 5, on a confié à des firmes canadiennes un certain nombre de ces études. Elles représentent une

somme considérable, dont la part canadienne s'établit à quelque 6.4 millions de dollars (6.9 millions de dollars canadiens). Des sociétés canadiennes d'ingénieurs ont également joué un rôle actif dans un certain nombre de travaux en Asie, en Afrique et en Amérique latine sous l'égide de la Banque et de l'AID. En plus, la Banque a financé une étude de l'exploitation ferroviaire en Inde, où l'expert-conseil était le *Canadien National*.

Le total accumulé des déboursés de l'AID au 31 décembre 1968 était de 1,410.5 millions de dollars (1,523.3 millions de dollars canadiens). Sur ce montant, des déboursés s'élevant à 245.9 millions de dollars (265.9 millions de dollars canadiens) ont été affectés au financement des dépenses locales ou des importations pour de vastes programmes d'aménagement où la source des produits n'était pas précisée. Le solde de 1,164.6 millions (1,257.8 millions de dollars canadiens) représentait des déboursés pour les

importations des emprunteurs de l'AID. La part du Canada sur ce total était de 39.7 millions de dollars (42.9 millions de dollars canadiens), soit 3.4 p. 100 (voir tableau 6).

Le 31 décembre 1968, 10 de 43 emprunteurs de l'AID avaient pénétré le marché canadien pour acheter des équipements et retenir des services afin d'exécuter des travaux financés par l'AID.

Le tableau 7 énumère les crédits de l'AID apportant aux fournisseurs canadiens des commandes dépassant \$500,000 (540,000 dollars canadiens). Dans quatre des crédits indiqués, la part canadienne dépassait 10 p. 100 des déboursés.

Le tableau 8 énumère les déboursés de l'AID au Canada par fournisseur principal, et le tableau 9 les experts-conseils canadiens retenus pour les travaux sous l'égide du groupe de la Banque mondiale.

Le Togo améliore ses routes



Voici quelques-uns des Togolais qui ont participé à l'étude de tracés possibles pour de nouvelles routes au Togo, opération financée par l'AID.

Le Togo, pays d'environ 1.7 millions d'habitants, vivant dans un territoire, de quelque 22,000 milles carrés, a grandement besoin d'améliorer son réseau routier. Il ne dispose que de 250 kms de routes pavées et de 7,000 kms de routes non pavées et de pistes et il ne compte, ce qui n'est pas surprenant, qu'approximativement 10,000 véhicules à moteur de toutes sortes. La plupart des ponts et ponceaux situés le long de ces routes ne peuvent supporter des charges supérieures à 10 tonnes.

Le plan quinquennal d'expansion du Togo accorde la priorité à l'amélioration du réseau routier et ce problème a déjà été abordé à l'aide d'un prêt de l'Association internationale de développement et des services d'une société canadienne d'ingénieurs-conseils. La société *Kez & Associates*, de Montréal, a envoyé une équipe d'ingénieurs et d'économistes au Togo en février 1969 afin d'effectuer une étude préalable concernant les 270 kms de nouvelles routes que l'on propose de construire, axées sur Sokodé dans la région centrale de ce pays. Première phase du projet, cette étude a été récemment terminée et un rapport a été présenté à l'AID ainsi qu'au gouvernement togolais. Les travaux de la seconde phase commenceront bientôt; ils comprennent les études techniques détaillées des itinéraires choisis et la préparation des documents nécessaires à l'adjudication, ce qui devrait être terminé au mois d'août.

La société *Kez & Associates*, entièrement bilingue, a été attirée en Afrique francophone lorsqu'elle a commencé à rechercher des travaux au-delà des frontières du Canada. Elle s'est tout d'abord fait connaître des autorités de la Banque mondiale à Washington et d'autres organismes internationaux de financement,

puis elle a ensuite prospecté elle-même l'Afrique de l'Ouest. A cet égard, M. Kez et quelques-uns de ces confrères ont visité un certain nombre de pays de cette région, notamment le Ghana, le Togo, et le Dahomey. Au Togo, ils ont fait la connaissance de fonctionnaires des ministères de la Planification et des Travaux publics et ils ont également procédé à une enquête préliminaire du marché.

Alors qu'elle prenait ces contacts importants, la firme a appris la possibilité d'un financement par l'AID d'études préalables concernant le réseau routier au Togo. Elle a rapidement fait connaître son intérêt à entreprendre ce travail non seulement auprès des autorités togolaises mais également auprès des fonctionnaires de l'AID à Washington. Son nom a été inscrit sur une courte liste de sociétés invitées à soumettre des propositions. Au mois de mai 1968 elle envoie une proposition, sans indiquer de prix, qui examine les aspects techniques du projet, indique la manière dont la société aborderait ce travail et y joint un projet de plan des opérations. Cette proposition donne également la liste des membres du personnel qui seraient affectés aux travaux et elle indique tous les détails de leur carrière et de leurs qualifications. Postulant pour ce contrat la société a dû faire face à une dure concurrence de la part d'ingénieurs français et allemands, mais au mois d'août 1968 on lui a demandé de soumettre ses prix et peu de temps après elle a obtenu le contrat.

M. Kez, indique que l'un des points forts de la firme vient d'un personnel composé à la fois d'ingénieurs et d'économistes. Ces deux corps de métier ont été nécessaires lorsque l'étude préalable au Togo a commencé au mois de février 1969. A cette époque le personnel se composait

de 19 personnes travaillant en dehors de Sokodé et d'un personnel local formé pour dresser des plans, faire des enquêtes, mesurer le trafic etc. Les économistes ont étudié les avantages économiques que présenteraient pour ce pays les trois routes proposées, et notamment le niveau de production que l'on pourrait obtenir dans la région desservie, l'amélioration des marchés disposant d'un meilleur accès, la population, le volume du trafic et sa distribution, les niveaux des coûts du transport routier ainsi que d'autres questions. Les ingénieurs ont établi les coûts de construction et d'entretien, ils ont entrepris des enquêtes concernant les travaux, des études géotechniques et d'identification des sols, etc. L'un des itinéraires étudiés (155 kms) était une route secondaire agricole reliant à ses deux extrémités la principale artère nord-sud de ce pays. Le second itinéraire (78 kms) partait de la frontière du Ghana pour se rendre à la principale artère nord-sud et le troisième était une route menant à la frontière du Dahomey. Le terrain est parfois relativement plat et parfois accidenté.

Une fois la première phase terminée, tout le personnel de la société *Kez* a été retiré à l'exception d'un agent administratif et le rapport a été achevé au siège social à Montréal. Le mois prochain commencera la deuxième phase. La société a recommandé une étude technique détaillée pour seulement 180 des 270 kms que couvrirait l'étude préalable.

Pour une société telle que la sienne, M. Kez met en lumière les avantages évidents que représente l'obtention de travaux tels que ceux du projet togolais: une plus grande expérience professionnelle, une plus grande souplesse d'exploitation, ainsi que le prestige international qui peut conduire à l'attribution ultérieure de contrats.

Mais ce genre de contrats internationaux a des répercussions encore plus étendues sur le monde des affaires du Canada, car la vente de biens d'équipement fabriqués au Canada prolonge souvent le travail effectué par des conseillers.

M. Kez donne un conseil à ceux qui recherchent des contrats internationaux: il faut d'abord se concentrer attentivement sur une région soigneusement choisie car il faut du temps et de l'argent pour établir un marché. Aujourd'hui cependant, sa société étend le domaine de ses travaux non seulement en Afrique mais également en Amérique latine et en Asie. Il est également important de vous faire connaître des organismes internationaux de financement et d'entretenir les contacts avec eux.

Des conseillers pour le Pakistan oriental



Deux modes de transport se rencontrent sur une route du Pakistan oriental: Le char à bœufs et la jeep utilisée par la société Acres, qui conseille la Régie du développement des eaux et de l'énergie au sujet de ses projets.

Le Pakistan oriental est l'une des régions du monde où la densité de la population est la plus forte, ayant une population de 65 millions d'habitants sur une superficie de 55,000 milles carrés. Le terrain est constitué essentiellement par le delta de deux des plus grands fleuves du monde, le Gange et le Brahmapoutre. La mise en valeur de vastes ressources en eau présente un des problèmes technologiques et sociologiques des plus complexes et des plus difficiles à résoudre. Bien que les sols soient fertiles, les rendements agricoles sont faibles et la production des denrées alimentaires n'a pas suivi la croissance rapide de la population. Les autres ressources qui pourraient constituer la base d'une expansion économique sont rares.

La Régie du développement des eaux et de l'énergie du Pakistan oriental (EPWAP-DA) a été instituée en 1958 pour assurer l'exploitation coordonnée et l'utilisation des ressources d'eau et d'énergie du Pakistan oriental. En 1968, dix ans après la constitution de cette régie, le personnel s'élevait à bien au-delà de 30,000 employés. Sa croissance rapide a posé des problèmes d'organisation et ce facteur ainsi que d'autres ont entravé les efforts de la Régie pour mettre en œuvre les nombreux projets qui sont aux stades de la préparation et de la construction.

Afin d'aider la Régie à exécuter ses programmes, l'Agence américaine de développement international a assuré pendant de nombreuses années les services d'une société de conseil en tant que conseillers généraux de cet organisme. Outre ces conseillers, la Régie a employé en 1968 trente conseillers de 15 pays différents, pour des projets particuliers.

Par l'entremise de son personnel en poste à Dacca en rapport avec un projet canadien financé par cette agence, la société Acres a appris qu'il était probable que l'agence américaine ne renouvelerait pas le contrat du conseiller général et a fait

connaître à la Régie son désir de participer à tout nouvel engagement de conseillers qui pourrait suivre la fin du contrat présent. Lorsque la Banque mondiale et le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) ont accepté de financer le prolongement d'un contrat de conseil général à la Régie du développement des eaux et de l'énergie du Pakistan oriental, la société Acres a fourni à ces organismes des renseignements au sujet de son expérience dans les divers domaines du génie et de l'économie concernés par un tel contrat. Cette société a été ainsi inscrite sur la liste des sept sociétés de conseil auxquelles on a demandé de faire des propositions concernant ce contrat. Les autres étaient américaines, britanniques, hollandaises, françaises et italiennes.

Cette demande de propositions exigeait que les sociétés d'ingénieurs-conseils qui y répondaient s'associent avec une société de conseillers de gestion en ce qui concernait les problèmes de l'organisation de la tâche assignée. Pour trouver une société convenable, Acres est entrée en rapport avec diverses firmes canadiennes et américaines d'organismes-conseils et a conclu un accord avec la société *Booz, Allen Hamilton International Inc., Washington, D.C. (BAHINT)*. Acres a choisi cette firme parce que celle-ci s'est montrée enthousiaste pour le travail envisagé, avait l'expérience nécessaire dans tous les aspects des services de gestion exigés et parce qu'elle avait déjà travaillé à Dacca dans ce même domaine d'activité. La demande de propositions indiquait également que la firme choisie devrait avoir l'expérience de l'agriculture dans les pays tropicaux. Pour cette raison, Acres se mit en rapport avec la société néerlandaise *International Land Development Consultants (ILACO)*, avec laquelle elle avait déjà travaillé et elle obtint l'accord de cette société à participer à cet important projet.

Par suite de son association avec ces sociétés, Acres a pu présenter une proposi-

tion qui faisait preuve d'une bonne compréhension des problèmes posés et qui offrait une méthode réaliste et pratique pour l'exécution des travaux. Ainsi les trois entreprises ont pu proposer ensemble une équipe se trouvant sur le terrain et un personnel technique d'appoint situé aux sièges sociaux, qui pouvaient satisfaire aux normes internationales les plus élevées.

Après un examen prolongé par la Régie du développement des eaux et de l'énergie et par la Banque mondiale, le contrat a été finalement accordé à la société Acres en association avec les firmes BAHINT et ILACO. Ce contrat porte sur deux ans et peut être prolongé.

L'objectif à long terme défini par le contrat est d'aider la Régie à établir un organisme capable de remplir efficacement les fonctions qui lui sont prescrites. Cela implique l'institution de priorités d'expansion, la mise en route et la coordination du rassemblement, de la compilation et de l'examen des données de base ainsi que l'examen des rapports, études et recommandations préparés par les conseillers de la Régie afin de s'assurer que les différents projets constituent ensemble un programme d'expansion qui soit efficace et réalisable.

Dans cette association, Acres assure la direction générale des conseillers généraux et se concentre sur les problèmes de l'hydraulique, de l'irrigation et de l'énergie ainsi que sur les aspects économiques généraux. ILACO se préoccupe essentiellement des problèmes de l'agriculture tropicale et de l'économie agricole, tandis que BAHINT est chargée de l'administration du projet.

A Dacca le personnel comprendra 29 employés de la société Acres, quatre de la société BAHINT et six de la société ILACO. Presque tout le personnel est maintenant en place.

Programme des Nations Unies pour le développement

Le Canada s'est engagé à fournir 16.2 millions de dollars en 1970 aux entreprises du PNUD, ce qui porte le total de ses contributions au cours des années à 100 millions de dollars.

R. D. LUCAS

Deuxième secrétaire, mission du Canada à l'ONU (New York)

Le 9 octobre 1969, dans la salle de l'Assemblée générale de l'ONU à New York, les délégués de près de 125 pays se sont réunis pour annoncer les contributions volontaires de leurs gouvernements au Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) pour 1970. A la conférence de souscription ouverte par le secrétaire général U Thant, le délégué du Canada (soit dit en passant un ancien délégué commercial devenu ambassadeur canadien au Venezuela, M. Bruce Rankin) a déclaré que la contribution du Canada serait 16.2 millions, soit 20 p. 100 de plus qu'en 1969. Ajoutée aux souscriptions antérieures, qui remontent aux premiers jours des tentatives d'aide technique des Nations Unies au début des années 50, la contribution accumulée du Canada a ainsi dépassé cent millions de dollars. A la fin de la journée, les délégués des pays riches et des pays pauvres s'étaient engagés à fournir environ 240 millions de dollars pour financer les travaux de développement socio-économique du Programme des Nations Unies pour le développement en 1970.

Étant donné que son apport au total des contributions varie de 5 à 6 p. 100 par an, le Canada a de toute évidence un fort enjeu dans cette vaste entreprise internationale. A part des contributions, quels sont les autres aspects de la participation canadienne au PNUD et comment le Canada lui-même en bénéficie-t-il? Au fond, **qu'est-ce que le Programme des Nations Unies pour le**

développement et quel genre de travaux entreprend-il? Le meilleur moyen de répondre à cette question est peut-être d'échantillonner ses activités concrètes.

Panama—Un relevé des minéraux mis en œuvre par la Division des affaires économiques et sociales de l'ONU au nom du PNUD a conduit à une grande découverte de minerai de cuivre porphyrique dans une région qui jusqu'ici n'avait pas d'attrait géologique. Le gouvernement du Panama a lancé récemment un appel d'offre en vue de poursuivre les explorations et l'exploitation. Le succès de cette mise en valeur pourrait changer radicalement l'économie du pays.

Indonésie—L'association internationale de développement (AID), la filiale de la Banque mondiale qui fait des prêts à des conditions faciles, vient d'annoncer un prêt de 28 millions de dollars à l'Indonésie aux fins d'une étude de coordination des routes et du transport financée par le PNUD et mise en œuvre par l'intermédiaire de la Banque mondiale elle-même.

Afrique, Moyen-Orient—Dans une grande partie du nord et du centre de l'Afrique et du Moyen-Orient, la sauterelle du désert détruit tous les ans des centaines de milliers de tonnes de céréales. Par l'entremise de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture et avec le concours de certaines autres agences internationales et des gouvernements intéressés de la région, le

PNUD étudie à fond le cycle et les zones de reproduction des sauterelles en vue d'initier le personnel local aux techniques préventives et d'élaborer des moyens plus efficaces de détruire ces insectes dans l'air et au sol.

Chypre—Le tourisme est une des sources les plus prometteuses de devises étrangères. Par l'entremise de son agence de mise en œuvre, l'Organisation internationale du travail, le PNUD établit maintenant un institut d'hôtellerie et d'alimentation qui hâtera la formation des administrateurs et des surveillants de l'industrie touristique.

Amérique latine—Par l'entremise du Centre international de développement du blé et du maïs au Mexique, le PNUD en collaboration avec les fondations Ford et Rockefeller entreprendra bientôt un programme en vue d'apporter aux régions sous-alimentées du monde, en commençant par l'Amérique latine, une nouvelle variété de maïs dont la teneur en protéines peut être jusqu'à trois fois plus élevée que celle des variétés cultivées dans ces régions.

Ces exemples indiquent le genre des projets du PNUD et du Fonds spécial (près de 1,100) exécutés ou en cours depuis la création du Fonds spécial voilà 10 ans. Chaque opération représente en moyenne une subvention de près d'un million de dollars de la part du PNUD, les pays destinataires apportent environ le même montant.



(Gauche supérieure) Le PNUD a financé et l'OAA a exécuté un projet en vue d'améliorer l'élevage des bestiaux dans les prairies du Kenya. Un expert canadien en mission (centre) instruit des étudiants au cours d'une visite dans une station de recherches sur l'élevage des bovins.

(Gauche inférieure) En Équateur, une équipe de forage essaie de localiser une veine d'or près de Potovelo dans le cadre d'un relevé des minéraux exécuté par l'ONU et financé par le PNUD. L'équipe a évalué des gisements de minéraux métalliques et non métalliques.



(Droite supérieure) C'est maintenant l'industrie qui reçoit l'aide à Singapour sous l'égide du PNUD. Il s'agit de développer de petites entreprises en assurant la formation des exploitants. Un spécialiste en électroplacage surveille le traitement des anses de seau.

(Droite inférieure) L'agriculture aussi relève du PNUD. Sous la tutelle de l'OAA, on a établi un Institut central des ovins et de la laine à Malpura; voici quelques-uns de ses béliers Rambouillet, tirés d'un envoi de 400 béliers et brebis des États-Unis.

Ainsi, plus de deux milliards de dollars ont été dépensés au titre du programme, qui a suscité par ricochet des apports de capitaux bien supérieurs à cette somme de diverses sources, notamment de la Banque mondiale. En plus de la part des activités du PNUD que représente le Fonds spécial, le secteur de l'aide technique finance les travaux de plusieurs milliers d'experts qui se penchent sur une grande variété de problèmes dans le tiers monde.

Quels sont les traits saillants du PNUD qui ressortent des projets esquissés ci-dessus?

1. Le coût des travaux est partagé, le Programme assumant en général les frais en devises étrangères et le pays destinataire acquittant les frais locaux.
2. Les opérations sur place sont exécutées par l'entremise d'un réseau d'agences exécutantes et non par le

Programme même, qui est surtout un organisme de financement.

3. Le PNUD répond aux demandes d'aide des gouvernements des pays en voie de développement. Son rôle est d'en sonder la viabilité, de financer l'aide où il y a lieu, de surveiller le progrès des travaux et d'essayer de stimuler de nouveaux investissements où ils sont justifiés.

4. Les projets s'étendent à une grande variété de domaines, dont l'agriculture, l'éducation, l'hygiène publique, l'expansion industrielle, les services publics, les plans de mise en valeur et les relevés des ressources naturelles.

Où et comment le Canada se situe-t-il dans ce tableau vaste et complexe?

En plus de sa contribution (en 1970, elle sera la quatrième en importance après celles des É.-U., de la Suède et

du Danemark), le Canada participe au Programme de plusieurs façons. Au sens commercial, le Canada s'est tiré fort bien d'affaire dans la fourniture des services contractuels (voir tableaux ci-contre). A la fin de 1968, quelque 52 contrats distincts représentant plus de 11 millions de dollars avaient été adjugés à des firmes canadiennes. L'année 1967 a été la meilleure jusqu'ici, les sociétés canadiennes ayant obtenu 13 sous-contrats distincts évalués à 2.8 millions de dollars, tandis que 1968 a été une année relativement lente comme il y a eu peu d'adjudications dans les domaines où le Canada excelle et que la valeur par contrat adjugé a été inférieure à la moyenne. En revanche 1969 aurait enregistré le plus haut chiffre atteint jusqu'ici par les firmes canadiennes de conseil. Comme fournisseur de matériel, le Canada s'est placé au dixième rang en 1968, mais il pourrait probablement se clas-

AGENCES EXÉCUTANTES DU PNUD

ONU/Secrétariat des Nations Unies

Directeur
Bureau de la coopération technique de l'ONU
Département des Affaires économiques et sociales
Nations Unies
New York (N. Y.) 10017

UNESCO/Organisation pour l'éducation, la science et la culture

Directeur
Bureau des relations avec les organisations et les programmes internationaux
Organisation pour l'éducation, la science et la culture
Place de Fontenoy
Paris VII^e (France)

UNIDO/Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Directeur
Division de la coopération technique
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
Felderhaus, Rathausplatz 2
A-1010 Vienne (Autriche)

OAA/Organisation pour l'alimentation et l'agriculture

Directeur général adjoint
Programme et budget
Organisation pour l'alimentation et l'agriculture
Via delle terme di Caracalla
Rome (Italie)

AIEA/Agence internationale de l'énergie atomique

Sous-directeur général pour l'aide technique
Agence internationale de l'énergie atomique
Kaerntnerring 11
Vienne 1 (Autriche)

OACI/Organisation de l'aviation civile internationale

Directeur
Bureau d'aide technique
Organisation de l'aviation civile internationale
Immeuble de l'aviation internationale
1080, rue de l'Université
Montréal 3 (Qué.)

OIT/Organisation internationale du travail

Chef
Service extérieur
Organisation internationale du travail
154, rue de Lausanne
Genève (Suisse)

UIT/Union internationale des télécommunications

Chef
Service de coopération technique
Union internationale des télécommunications
Place des Nations
Genève (Suisse)

BDA/Banque de développement africain

Le président

Banque de développement africain
Boîte Postale 1387
Abidjan, Côte d'Ivoire

BIRD/Banque internationale de reconstruction et de développement

Service des projets
Banque internationale de reconstruction et de développement
1818 rue H., N.W.
Washington, D.C. 20453

BIAD/Banque interaméricaine de développement

Le président
Banque interaméricaine de développement
808, 17^e rue N.W.
Washington 25, D.C.

OMM/Organisation météorologique mondiale

Chef
Division de la coopération technique
Organisation météorologique mondiale
41, avenue Giuseppe Motta
Genève (Suisse)

OMS/Organisation mondiale de la santé

Sous-directeur général
Organisation mondiale de la santé
20, avenue Appia
Genève (Suisse)

CONTRATS ADJUGÉS JUSQU'À ET PENDANT 1968

TABLEAU 1 PAR AGENCE

	En 1968		Total à la fin de 1968	
	Nombre	Coût, millions de \$ des É.-U.	Nombre	Coût, millions de \$ des É.-U.
Nations Unies	25	3,307	179	27,694
OAA	56	5,611	212	24,958
OMS	6	1,180	15	5,222
BIRD	10	6,924	57	32,515
AIEA	2	56	10	604
UNIDO	3	107	7	697
UNESCO	—	—	4	1,180
OMI	—	—	1	10
OIT	1	12	3	178
Total	103	17,197	488	93,056

TABLEAU 2

PAR GENRE DE SERVICE

	En 1968		Total à la fin de 1968	
	Nombre	Coût, millions de \$ des É.-U.	Nombre	Coût, millions de \$ des É.-U.
Relevés aériens, photographie	6	435	80	6,763
Relevés minéraux, géophysiques	14	1,200	94	9,444
Études des sols, hydrologie	12	1,280	61	14,754
Études des bassins des cours d'eau	5	1,734	17	7,938
Études sur l'exploitation forestière, les produits forestiers	8	1,232	22	2,249
Études d'énergie électrique	—	—	27	7,347
Relevés des transports et des télécommunications	12	7,357	46	26,612
Urbanisme	4	1,260	21	7,480
Études économiques	9	757	32	2,366
Conception et fourniture d'équipements	14	1,044	35	3,131
Transport aérien	4	118	17	1,250
Autres	15	781	36	3,723
Total	103	17,197	488	93,056

TABLEAU 3 PAR PAYS DU SIÈGE DE L'ENTREPRENEUR

	En 1968		Total à la fin de 1968	
	Nombre	Coût, millions de \$ des É.-U.	Nombre	Coût, millions de \$ des É.-U.
Agences intergouvernementales	—	—	2	539
Allemagne de l'Ouest	2	876	19	2,471
Argentine	1	17	1	17
Australie	—	—	1	1,053
Autriche	—	—	1	99
Belgique	3	350	8	1,125
Canada	7	666	51	10,862
Colombie	—	—	1	3
Costa Rica	1	96	1	96
Côte d'Ivoire	—	—	3	138
Danemark	2	1,808	5	2,561
Équateur	—	—	1	10
Espagne	—	—	1	227
États-Unis	14	3,789	80	16,506
Finlande	1	49	3	62
France	22	3,439	95	18,060
Gabon	1	92	1	92
Grande-Bretagne	18	2,195	68	7,724
Grèce	—	—	3	1,096
Hongrie	—	—	1	8
Inde	—	—	2	50
Israël	—	—	3	1,850
Italie	5	651	33	7,025
Jamaïque	2	147	3	168
Japon	1	236	10	2,581
Kenya	2	36	3	68
Liban	3	46	8	171
Mexique	1	120	4	140
Nicaragua	1	16	2	116
Norvège	2	32	6	946
Panama	1	15	1	15
Pays-Bas	1	6	14	3,164
Pérou	1	11	3	119
Philippines	—	—	1	24
Pologne	—	—	1	394
Sénégal	—	—	1	31
Sierra Leone	—	—	1	24
Suède	1	12	13	2,099
Suisse	3	365	8	2,271
Tchécoslovaquie	1	240	2	372
Thaïlande	1	50	1	50
Uganda	—	—	1	12
Venezuela	—	—	2	12
Yougoslavie	1	21	7	665
Consortiums internationaux				
Canada/Pays-Bas	—	—	1	594
États-Unis/France	—	—	1	3,346
France/Italie	2	999	3	1,566
France/Pays-Bas	—	—	1	325
France/Suède	—	—	1	230
Grande-Bretagne/France	—	—	1	480
Italie/Tchécoslovaquie	1	650	1	650
Italie/Pologne	—	—	1	103
Pays-Bas/États-Unis/Italie	—	—	1	471
Suède/Danemark	1	166	1	166
Total	103	17,197	488	93,056

ser beaucoup mieux si les fournisseurs éventuels consentaient un effort soutenu et énergique. Le Canada ne s'est distingué que dans un domaine, celui du matériel de forage et de l'équipement géophysique vendus à l'ONU. Il y a des possibilités pour le matériel de formation professionnelle et de laboratoire et les autres équipements éducatifs à l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (Paris) et à l'Organisation internationale du Travail (Genève). Il en va de même pour le matériel d'irradiation et la consultation connexe à l'Agence internationale de l'énergie atomique (Vienne) et pour le matériel de pêche, d'exploitation forestière et d'agriculture à l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (Rome). Les achats des agences en 1969 comprenaient les véhicules, les habitations amovibles, les équipements de bureau, les machines à travailler le métal, le matériel cartographique et géophysique, les tours et équipements de forage, les pompes d'irrigation, les avions, les plantes et les ani-

maux de reproduction, les insecticides, les instruments météorologiques, les équipements de télécommunication et d'essai, les filets et autres articles de pêche, le matériel de camping, les appareils de climatisation, le matériel de radiographie et les autres fournitures médicales ainsi que les machines d'exploitation forestière.

Les fournisseurs qui s'intéressent aux agences spécialisées de l'ONU sont tenus de pressentir séparément chaque organisme, étant donné l'absence d'un bureau central d'approvisionnement (Voir la page 18). Il suffit d'ordinaire d'écrire une lettre manifestant de l'intérêt et demandant d'être considéré comme fournisseur, mais la procédure varie d'une agence à l'autre.

Il convient aussi de consulter le délégué commercial canadien en poste dans la ville où se trouve le siège de l'agence en question. Les services de conseil doivent le plus souvent remplir un questionnaire (qu'ils doivent tenir à jour pour assurer les meilleurs résultats) afin de figurer sur les listes des agences. Il convient aussi d'écrire à l'agence lorsqu'on s'intéresse à un projet particulier.

Apport à la politique—Le PNUD est dirigé par les 37 membres du Conseil d'administration, qui se réunit en janvier et en juin de chaque année pour approuver les projets en définitive et pour prendre des décisions sur une gamme étendue de questions de politique. Le Canada remplit maintenant au Conseil un mandat de trois ans et on considère généralement qu'il joue un rôle constructif dans la formulation de la politique générale du PNUD.

Mise en œuvre—Les compétences canadiennes participent à l'exécution sur place des projets. A part des entrepreneurs, 240 experts-conseils ont figuré aux opérations du PNUD au cours de 1968. Sur ce total, 10 étaient postés dans un certain nombre des 90 bureaux locaux du PNUD à l'échelon de représentant résident ou de sous-représentant. Enfin, plusieurs douzaines de Canadiens travaillent au siège de l'organisme à New York.

Rapport avec l'ACDI—Le programme vaste et dynamique d'aide bilatérale que met en œuvre l'Agence canadienne de développement international est également relié aux activités du Pro-

gramme des Nations Unies pour le développement. Par exemple, on s'efforce parfois de coordonner les activités de sorte que les projets du PNUD complètent les travaux financés par l'ACDI. Dans d'autres cas, les possibilités suscitées par les projets du PNUD conviennent à un projet distinct financé directement par le Canada. Puisqu'on constate de plus en plus que les fonds de développement ne sont pas faciles à recueillir, une collaboration plus étroite tend à s'instaurer entre les exécutants des divers projets.

Les renseignements exacts sont le point de départ de l'obtention des commandes des agences de l'ONU. Le ministère de l'Industrie et du Commerce a maintenu des procédures bien établies et efficaces de nature à assurer que les sociétés ne manqueront pas d'occasions faute de renseignements opportuns sur les travaux à venir. Plusieurs semaines avant les assemblées de janvier et de juin du Conseil d'administration, lorsque les projets du Fonds spécial sont agréés en «lots» qui peuvent atteindre et même dépasser 100, le ministère prépare une liste sommaire qu'on envoie gratuitement aux sociétés qui la demandent. Après avoir étudié cette liste pour déterminer quels projets les intéressent, les firmes peuvent communiquer avec la Mission permanente du Canada à l'ONU pour obtenir un exposé détaillé de ces projets. On peut également les obtenir par l'entremise des Services techniques du ministère à Ottawa. Une troisième méthode est de s'abonner à Descriptions des projets, série de documents en deux volumes offerte par la Division des ventes de l'ONU lors des assemblées du Conseil d'administration au coût de \$65 par an.

Les sociétés peuvent se tenir au courant des activités générales du PNUD en se procurant le bulletin instructif et commode distribué gratuitement sous le titre *Pre-Investment News* qu'édite le PNUD (écrivez au rédacteur du PNUD, 866 UN Plaza, New York 10017). On peut obtenir des conseils sur la façon de procéder des agences individuelles et des renseignements sur l'état de certains projets en s'adressant aux bureaux commerciaux du Canada situés dans les villes où ces agences ont un siège. Le Canada a aussi des agents commerciaux attachés à sa Mission auprès de l'ONU à New York, qui sont prêts à aider et à conseiller les intéressés en tout temps.

TABLEAU 4

**VALEUR DES ÉQUIPEMENTS
ACHETÉS PAR TOUTES LES
AGENCES AU COURS DE 1968
PAYS FOURNISSEUR**

	Montant \$ des É.-U.
États-Unis	2,158,032
Grande-Bretagne	1,549,189
Allemagne	1,015,408
Suède	342,446
Danemark	288,128
Norvège	280,816
France	212,321
Italie	209,347
Pays-Bas	200,267
CANADA	186,676
Australie	136,392
Suisse	132,863
Japon	118,651
Uganda	37,425
Nigeria	46,042
Iran	40,961
Israël	29,510
Autriche	18,668
Ceylan	16,125
Jamaïque	15,700
Soudan	14,540
Belgique	14,150
Algérie	13,000
Tanzanie	12,381
Kenya	11,905
Tchécoslovaquie	11,573
République Centrafricaine	10,445
Tchad	10,350
Total	7,143,311

Fonds international de secours à l'enfance

Les achats de l'UNICEF s'élèvent à environ 30 millions de dollars par an; ils portent essentiellement sur des fournitures dans les domaines de la santé et de l'enseignement.

DAVID G. ADAM

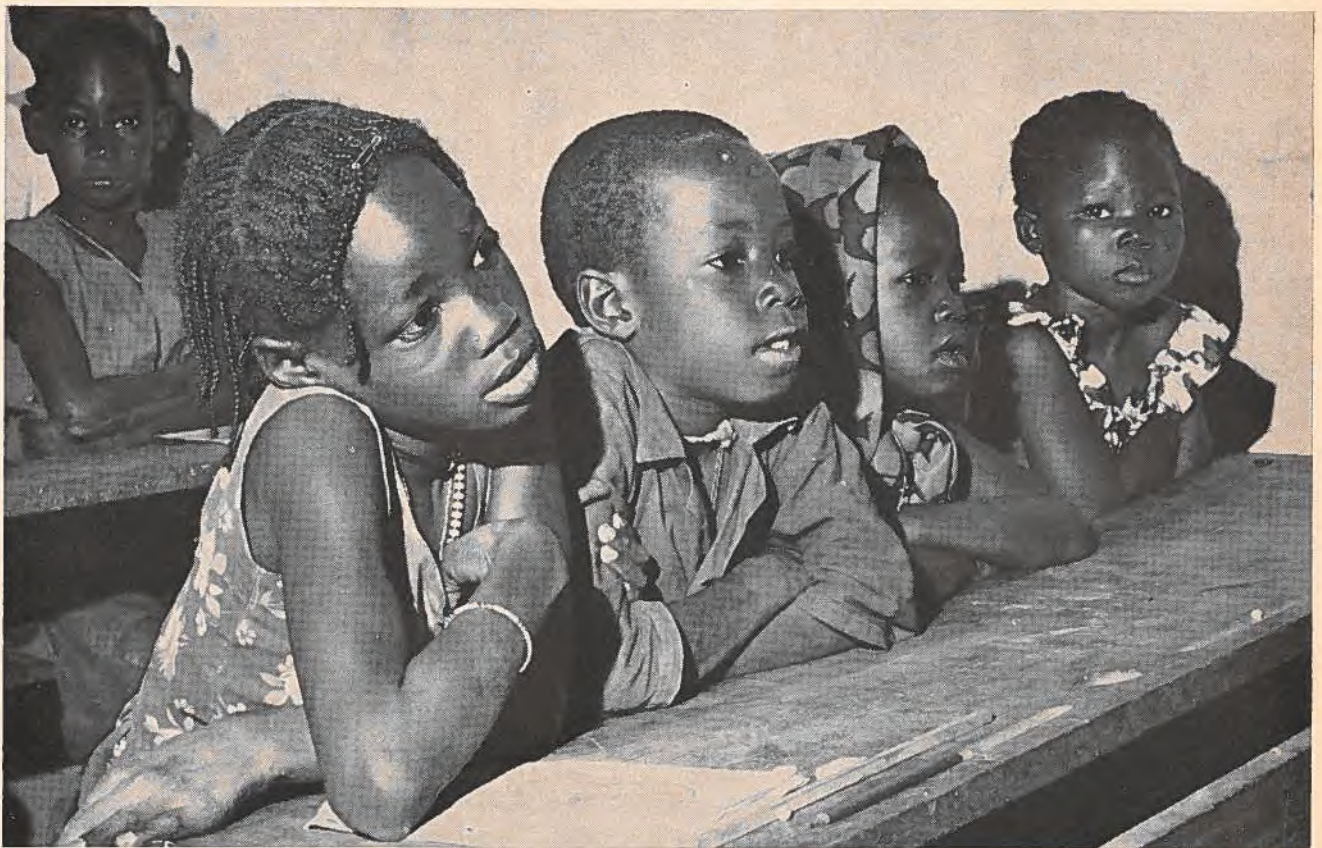
Troisième secrétaire de la mission du Canada aux Nations Unies à New York

Le Fonds international de secours à l'enfance a été créé en 1946, afin de fournir un secours immédiat aux enfants victimes de la Seconde Guerre mondiale. Au début des années 1950, cette situation critique ayant disparu, l'UNICEF est reconstitué pour que l'humanité se préoccupe d'une façon plus générale du bien-être des enfants. De nombreux pays contribuent annuellement au fonds et permettent ainsi le financement des divers programmes (Voir tableau 1).

Aujourd'hui, l'UNICEF ne répond pas seulement aux besoins essentiels des mères et des enfants dans les régions du Vietnam et du Nigéria déchirées par la guerre, mais assure également la promotion du bien-être de millions d'enfants du monde entier qui vivent dans des conditions désastreuses résultant de la pauvreté, de l'ignorance et de la maladie. En 1969, l'UNICEF continue d'appliquer ses efforts surtout à la mise au point de programmes de développement à long

terme pour les enfants de 119 pays en voie de développement.

Bien souvent, les réalisations les plus importantes de l'UNICEF sont impossibles à mesurer quantitativement. Cependant, il a obtenu des résultats positifs dans les domaines de la santé et de l'enseignement grâce à l'institution d'écoles de formation de professeurs, d'écoles primaires, d'écoles de formation professionnelle pour adolescents, de crèches pour enfants,



Les espoirs et aspirations de la jeune Afrique se lisent dans les visages de ces enfants du Tchad suivant une leçon de français dans une école d'une seule pièce. L'une des fonctions de l'UNICEF est d'améliorer l'enseignement et de former plus de professeurs.

TABLEAU 1

PRINCIPAUX PAYS AYANT CONTRIBUÉ À L'UNICEF
EN 1968

	En milliers de dollars des É.-U.		
	Contribution gouvernementale	Contribution non gouvernementale*	Total
Australie	537	501	1,038
Grande-Bretagne	1,200	263	1,463
Canada	931	1,129	2,060
Danemark	466	130	596
Allemagne fédérale	1,562	855	2,417
France	1,410	1,180	2,590
Inde	830	54	884
Pays-Bas	194	1,195	1,389
Japon	470	66	536
Norvège	554	122	676
Suède	2,346	138	2,484
États-Unis	12,000	6,800	18,800

*Y compris les cartes de Noël.

TABLEAU 3

ACHATS EN 1968

	En dollars des É.-U.		
Grande-Bretagne	2,574,000	Japon	2,169,000
Canada	318,300	Suède	693,000
France	1,299,000	États-Unis	8,081,000
Allemagne	2,337,000		



Cette mère libérienne sourit à son bébé. Il a maintenant une meilleure chance de survie car il a été inoculé contre la malaria et le pian, grâce à l'UNICEF.

TABLEAU 2

ARTICLES ACHETÉS AUPRÈS DES PRINCIPAUX
FOURNISSEURS

États-Unis

Insecticides, véhicules, matériel hospitalier et de laboratoire, fournitures médicales, ustensiles de cuisine, bateaux et moteurs hors-bord, livres et aides visuels.

Grande-Bretagne

Véhicules, matériel de traitement du lait, outils, équipement en bois et en métal, antibiotiques, vaccins, matériel audio-visuel, fournitures scolaires.

Japon

Canalisations d'eau, vaccins, outils de jardinage, matériel audio-visuel, microscopes, matériel dentaire, bicyclettes, machines à coudre.

Suède

Matériel de traitement du lait, machines, véhicules, moteurs hors-bord, machines de bureau, quincaillerie, outils.

Allemagne

Matériel de laboratoire, véhicules, matériel et fournitures de cuisine, produits pharmaceutiques, articles de verre, matériel de réfrigération, matériel de rayon X.

Canada

Réfrigérateurs, produits pharmaceutiques, matériel de cuisine, suppléments diététiques, outils.

France

Véhicules, motocyclettes, pompes, réservoirs de lait, matériel audio-visuel, fournitures scolaires.

TABLEAU 4

ARTICLES QUE LE CANADA PEUT FOURNIR À
L'UNICEF

Audio-visuel—projecteurs, films et diapositives, matériel photographique.

Matériel de sport—jeux de badminton, filets et cadres de basket-ball, jeux de ping-pong, trampolines

Fournitures de jardin—sacs et toiles en polyéthylène, arrosoirs, brouettes.

Outils (pour formation professionnelle)—mèches, vilebrequins, tournevis, forêts, maillets.

Fournitures de salles de classe—fournitures scolaires, tableaux noirs, accessoires pour tableaux, stylos à billes, crayons, fusains, papier brouillon.

Matériel d'hôpital—Tables d'opération, civières sur roues, berceaux, fauteuils roulants, balances, matériel en plastique, toiles caoutchoutées, matériel de laboratoire (pour les cours de physique et de chimie).

Matériel de cuisine—réfrigérateurs, ustensiles (tant pour la maison que pour les institutions), cuisinières à gaz ou au kérosène, tasses, soucoupes, bols, équipement ménager et plats pour la cuisson.

de clubs de mères et de cliniques de santé. Depuis toujours l'UNICEF considère comme de première importance l'élimination des principales maladies et en conséquence elle a aidé à la vaccination de 283 millions d'enfants contre la tuberculose, le trachome, la lèpre et la malaria.

Outre les aspects de formation de nombreux programmes des domaines de la santé et de l'éducation, l'UNICEF a souvent fourni le matériel essentiel à ses divers projets. Afin d'assurer les fournitures et le matériel nécessaires aux opérations qu'il entreprend, il dispose d'une division des achats à son siège social, à New York. Cette division des achats de l'UNICEF a la réputation méritée d'être parmi les plus efficaces et les mieux dirigées de toutes les divisions de la grande famille des Nations Unies. L'approvisionnement a toujours constitué un des aspects importants de ses travaux mais depuis quelque temps ce rôle s'élargit encore; il reflète davantage la nature plus globale des projets recevant l'aide de l'UNICEF, la plus grande complexité des problèmes qui se posent et la prise de conscience plus poussée des nombreux besoins des enfants.

La division des achats de l'UNICEF tient à jour une liste des fournitures des catégories de biens requis. Pour figurer sur la liste des fournisseurs il faut répondre à deux critères essentiels: la société doit être un fabricant de premier ordre des articles en question et doit disposer d'un agent distributeur ayant les droits exclusifs des ventes d'exportation ou bien être une compagnie d'exportation, dont l'activité s'étend à une gamme étendue de produits. L'UNICEF fait un appel d'offres à au moins trois des fournisseurs approuvés, mais il fait également connaître ses exigences au plus grand nombre possible de sociétés capables d'y répondre. Les contrats sont accordés à l'offre acceptable la plus basse c'est-à-dire au fournisseur qui donne une preuve satisfaisante de la qualité de son produit, de son importance commerciale et de son aptitude à fournir la quantité demandée de l'article que l'UNICEF réclame.

Tous les achats canadiens pour le compte de l'UNICEF sont effectués pour la Corporation commerciale canadienne. Il s'agit d'un arrangement de

longue date qui a répondu à l'attente tant de l'UNICEF que des fabricants canadiens. En 1968, l'UNICEF a dépensé quelque \$318,000 au Canada pour acheter du matériel, principalement dans le domaine des appareils électriques et de l'audio-visuel. Comme l'organisme tire ses fonds de sources internationales mais en devises nationales des États donateurs, il doit répartir équitablement ses achats entre de nombreux pays (tableau 2 et 3).

E. T. Bridgewater, directeur de la division des approvisionnements de l'UNICEF, est convaincu que les fabricants canadiens pourraient fournir beaucoup plus de matériel d'enseignement et hospitalier qu'ils n'en livrent actuellement (Voir tableau 4). Il y a cependant au moins un problème dont doit tenir compte un fabricant canadien lorsqu'il essaie d'obtenir un contrat de l'UNICEF. Les besoins de matériel de cet organisme ne sont pas en fonction de systèmes d'enseignement techniquement avancés tels que ceux dont bénéficient en général les étudiants canadiens et les besoins de matériel sanitaire ou médical ne sont pas ceux d'un grand hôpital moderne au Canada. Ce dont l'UNICEF a davantage besoin est un matériel de conception simple, généralement fabriqué à partir des matériaux les plus communs, qui puisse être utilisé par des étudiants beaucoup moins avancés et situés, en général, dans des régions rurales. Par exemple, il existe un grand besoin de pupitres solides en bois et non pas de bureaux modernes en acier inoxydable; au lieu de panneaux électriques complets l'UNICEF recherche plus fréquemment des voltmètres tous courants et des ampèremètres. Il existe, bien sûr, des demandes occasionnelles de matériel plus moderne pour des projets pilotes dans les écoles techniques mais ces demandes ne sont pas encore importantes.

Le principal bureau d'achats de l'UNICEF se trouve à New York bien qu'il existe à Paris une succursale chargée de mettre à exécution les achats recommandés par le siège de New York. Les achats pour l'UNICEF et pour les autres agences au nom desquelles il agit, représentent annuellement quelque 30 millions de dollars et 4,500 articles. Afin d'accroître l'efficacité et de réduire les coûts, l'UNICEF a institué en 1962 un centre de rassemblement et d'emballage à Copen-

hague. Quelque 4,000 types différents d'articles sont expédiés du monde entier vers ce centre où ils sont assemblés, emballés selon leur caractère médical, de bien-être ou d'enseignement et réexpédiés vers les pays où les projets de l'UNICEF sont en cours de réalisation. En 1968, les expéditions de ce centre ont atteint une valeur de 10.9 millions de dollars soit 40 p. 100 du total des envois d'approvisionnement de l'UNICEF.

Naturellement, de nombreux problèmes se posent pour l'approvisionnement massif d'articles de faible valeur destinés aux projets des domaines de la maternité, de la santé, des enfants, de l'éducation, de la nutrition et de la formation professionnelle. L'inefficacité de procédures séparées pour l'approvisionnement d'articles individuels dont a besoin l'UNICEF ne figure pas parmi les moindres de ces problèmes. La création du dépôt de Copenhague a accéléré la rationalisation du programme des achats. En 1968, UNIPAC a assemblé et expédié 12,000 trousses de sages-femmes, 22,000 trousses pour des centres de soins de maternité, 11,000 pour des infirmières de la santé publique, 25,000 ensembles de matériel d'enseignement pour le Pakistan, 7,000 pour le Brésil et 5,500 assortiments de médicaments pour l'Indonésie.

Il importe que les fabricants canadiens et les sociétés commerciales d'exportation reconnaissent les obstacles possibles à la vente de certains de leurs produits à l'UNICEF. Néanmoins, ceux qui disposent du type de matériel requis par l'UNICEF doivent prendre conscience du fait qu'il existe un important chiffre d'affaires à réaliser avec cet organisme. Les sociétés canadiennes qui fabriquent ou vendent des produits que l'UNICEF peut utiliser doivent écrire à E. T. Bridgewater, directeur, Division des approvisionnements, Fonds international de secours à l'enfance, 866 United Nations Plaza, Sixth Floor, New York 10017.

Nous aimerions que des copies de toute correspondance avec l'UNICEF soient envoyées à M. R. D. Lucas, premier secrétaire de la mission permanente du Canada aux Nations Unies, 866 United Nations Plaza, Suite 250, New York 10017.

De meilleures récoltes pour Chypre

L'aménagement et le contrôle des ressources hydrauliques ont récemment été l'objet d'une étude canadienne menée dans l'île de Chypre. Le gouvernement veut accroître la superficie des terres suffisamment irriguées dont celles des régions où poussent les citrons, les bananes et les primeurs.



La société *T. Ingledow Associates Limited* de Vancouver exerce depuis quelques années ses activités au niveau international; elle connaît un volume d'affaires croissant et sa réputation s'étend dans le domaine des enquêtes et études sur le développement des ressources. Elle a entrepris un certain nombre de tâches financées par les Nations Unies, la Banque interaméricaine de développement et l'Agence canadienne de développement international et d'autres travaux pour le compte direct de gouvernements d'Afrique, d'Amérique du Sud, d'Asie du Sud-est et du Moyen-Orient.

Cette société a obtenu, en octobre 1968, un contrat pour l'étude de l'aménagement et du contrôle des ressources en eau de la région de Paphos dans l'île de Chypre, contrat qui mène à l'établissement d'un rapport de rentabilité qui soit acceptable par des organismes internationaux tels que la Banque mondiale. Le programme en est aujourd'hui à son second stade et le rapport définitif doit être déposé au mois d'avril. La société a présenté ses papiers d'identité à l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture le 8 septembre 1967; cette organisation a fait un appel d'offres au mois de mars 1968, appel auquel a répondu la société Ingledow en association avec la société *Canadian Aero Service Limited*; la compétence technique de la première s'alliait ainsi à l'expérience que possède *Aero Service* dans les études sur l'utilisation et les possibilités des terres, la classification des sols, l'établissement des modes de culture, la gestion des fermes, les études économiques et agronomiques et l'hydrogéologie.

La région de Paphos constitue la partie sud-ouest de l'île de Chypre et comprend le bassin hydrographique des principales rivières qui drainent les pentes du sud-ouest des montagnes Troodos dont la forme est arrondie. C'est la région qui

donne les plus grandes promesses d'une expansion agricole à grande échelle à Chypre. Le gouvernement possède de grandes bandes de terre dont les possibilités agricoles sont loin d'être exploitées à fond. La plaine côtière offre beaucoup de bons sols, mais du fait d'une irrigation insuffisante en toutes saisons, les fermiers doivent cultiver les céréales, les légumes et certains végétaux qui n'apportent que de faibles revenus. Seules les régions disposant de suffisamment d'eau permettent des cultures plus lucratives, telles que les bananes, les citrons, les fruits et les primeurs.

La région de Paphos offre le climat idéal pour une agriculture fondée sur une irrigation intensive. Dans les régions côtières, la saison de végétation est longue et les gelées sont peu fréquentes. Dans les régions plus élevées cette même saison est plus courte et les gelées d'hiver peuvent tuer les cultures. La plupart des régions irrigables étudiées sont situées à des niveaux moins élevés et conviennent à la croissance des primeurs et des fruits. Ces cultures agricoles précoces sont protégées par des couvertures en plastique quand elles sont encore des semis tendres. Les prix des primeurs et des fruits précoces sont très avantageux, particulièrement lorsqu'ils sont exportés par avion en Grande Bretagne ou dans les autres pays d'Europe du Nord. Le développement de ces récoltes rapporterait des devises étrangères à Chypre qui en a bien besoin.

Paphos reçoit les plus fortes précipitations d'eau de l'île, de 400 mm sur la côte à 600 mm à 500 mètres d'altitude, 750 mm à 800 mètres à un peu plus de 1000 millimètres par an sur les sommets montagneux. Malheureusement, la distribution des eaux au cours de la période de croissance rend nécessaire l'irrigation sauf pour les cultures qui ne demandent presque pas d'eau. Dans les régions côtières, 85 p. 100

des précipitations annuelles d'eau tombent entre le 1^{er} novembre et le 31 mars. Les deux mois d'hiver, décembre et janvier, en reçoivent plus de 40 p. 100. La saison de végétation est normalement caractérisée par la chaleur et une grande sécheresse.

Paphos dispose de certaines des meilleures rivières de l'île de Chypre. Comme les fortes précipitations dans les montagnes les approvisionnent largement en eau, surtout en automne et en hiver lorsque les besoins des cultures sont les plus faibles, on a estimé à 120 millions de tonnes par an l'eau qui s'écoule dans la mer sans être utilisée. Les quatre rivières principales de cette région n'ont guère été aménagées. De fait le barrage de Mavrokolymbos, construit récemment, est situé sur une cinquième rivière. Il existe d'importantes nappes d'eau souterraines dans les lits alluvionnaires des rivières les plus importantes ainsi que dans les calcaires de la plaine côtière. Le rapport donne l'évaluation de ces ressources hydrauliques cachées.

Les études entreprises par *Ingledow et Canadian Aero Service* comprennent:

1. une étude de reconnaissance du terrain par chacun des spécialistes du groupe d'étude;
2. une étude des fermes de quelque 21 villages de la région
3. des études de sédimentation et des eaux souterraines de plus d'une douzaine d'emplacements de barrages, des travaux d'irrigation, des sols et des travaux agronomiques, une estimation de divers modes de réalisation utilisant différentes combinaisons de barrages, avec et sans nappes d'eau souterraines, afin de permettre le choix du meilleur projet. Après ce choix, la rentabilité technique et économique du projet sera évaluée conformément aux normes requises par les organismes internationaux de financement au cours de la phase finale.

Le chas de l'aiguille



Cette jeune Islandaise aide à saler la prise de hareng. L'UNIDO a financé une étude de l'expansion de l'industrie islandaise du poisson en conserve.

«Les organisateurs-conseils ne font pas les frais des manchettes. Nous ne trouvons pas du boulot en nous faisant inscrire à une liste; il faut partir à sa recherche.» Voilà ce qu'a répondu M. H. A. F. Rowntree, directeur de la division internationale de *Stevenson and Kellogg*, de Toronto, lorsque Commerce extérieur lui a demandé comment les organisateurs-conseils obtenaient des contrats des organismes internationaux de financement. Évidemment, la société s'inscrit auprès de ces organismes et se tient en communication avec eux; cependant, elle n'y voit pas un sésame puisque rien ne garantit qu'elle sera l'adjudicataire.

La recherche individuelle des clients, de l'expérience, du savoir-faire et de l'esprit de corps menée par *Stevenson and Kellogg* porte maintenant fruit. La société canadienne a été fondée en 1934 comme filiale d'une firme américaine d'organismes-conseils, mais son personnel l'a achetée en 1950. Depuis lors, elle est exclusivement canadienne et entre les mains d'une équipe active d'experts-conseils.

Son effectif comprend des comptables industriels, des comptables analystes et vérificateurs, des économistes généralistes et spécialisés dans l'étude des marchés, des ingénieurs industriels, civils et techniques, des mathématiciens préposés aux ordinateurs et des psychologues industriels. Lors des contrats d'envergure, *Stevenson and Kellogg* puise à l'expérience collective et aux connaissances techniques du groupe. En pratique, les travaux que demandent les clients font presque toujours appel à plusieurs disciplines; on

confie à un directeur d'étude la coordination des connaissances professionnelles et de l'expérience requises par le client.

Parmi les opérations récentes de cette société, il faut signaler l'industrie islandaise du poisson en conserve. En avril 1969, la société *Stevenson and Kellogg* a été priée par l'UNIDO (Organisation pour le développement industriel), agence de l'ONU, auprès de laquelle elle s'était déjà inscrite, de soumettre des propositions pour les travaux envisagés. Sa soumission acceptée, les travaux ont démarré le mois suivant, et devaient se terminer au plus tard en décembre 1969.

Stevenson and Kellogg a étudié l'état de l'industrie du poisson en conserve en Islande pour établir les moyens d'expansion, pour identifier tout nouveau produit qu'on pourrait élaborer et pour trouver de nouveaux débouchés. En réalité, elle a examiné toutes les phases de l'industrie, depuis la prise du poisson jusqu'à la distribution. Elle a donc pris part aux expéditions avec les pêcheurs, discuté avec les concepteurs et les constructeurs de bateaux, visité des usines de conditionnement du poisson, des entrepôts et des sociétés de conception d'emballages; étudié les méthodes de distribution en gros et en détail, le goût des produits et leur popularité auprès du consommateur, l'offre et la demande, les ventes à l'extérieur et les profits des ventes. Tous ces aspects font partie intégrante de l'analyse étendue qui s'impose pour assurer une production et une commercialisation saines. *Stevenson and Kellogg*,

grâce à son effectif complet, est bien équipée pour ces travaux.

Les cinq cadres affectés à divers moments à cette étude ont collaboré avec le ministère des Affaires étrangères de l'Islande, et par son intermédiaire avec les gens qui portaient un intérêt particulier au développement des conserveries de poisson. Ils aiment travailler à l'étranger mais avouent que tout comme au Canada, les choses ne se passent pas toujours comme ils le prévoyaient; il faut faire au besoin des modifications pour parvenir au but ultime.

Stevenson and Kellogg a cependant accumulé des années d'expérience dans ce domaine. Elle termine actuellement une étude des marchés pour le Conseil des pêcheries du Canada en vue de définir les moyens d'augmenter la consommation nationale de poisson. Antérieurement, les ingénieurs industriels de la société ont exécuté quelque 12 projets dans le secteur de production de l'industrie de la pêche: conception des chalutiers, équipement et aménagement d'usine, conception du matériel, méthodes et normes d'exploitation et organisation. La firme a effectué en outre une étude économique de la Tanzanie à la demande de l'Agence canadienne de développement international.

En effet, il ne suffit pas de s'inscrire auprès des organismes internationaux pour obtenir des contrats. Comme le dit M. Rowntree: «La chance entre par le chas de l'aiguille, mais il faut avoir l'aiguille pour profiter des occasions; nous avons pour notre part beaucoup d'aiguilles.»

Vos contacts vous obtiennent des contrats



Dans la vieille ville d'Ibadan au Nigéria, il n'existe pas de tracé régulier des rues et cela rend impossible l'installation d'un système d'égoût semblable à celui qui est utilisé en Amérique du nord, ainsi que des ingénieurs canadiens l'ont rapidement constaté. Leur solution a été d'établir des installations communales en des points stratégiques.

La société *MacLaren International Limited*, filiale dont le capital appartient intégralement à la société *James F. MacLaren Limited*, est la première firme canadienne d'ingénieurs-conseils à être choisie pour une importante réalisation entreprise par l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et financée par le fonds spécial du Programme des Nations Unies pour le développement.

Le contrat, qui concerne la préparation de plans décennaux relatifs aux égoûts et à l'enlèvement des ordures à Ibadan, capitale de l'État occidental du Nigéria, n'a pas été obtenu par le simple fait de la chance. La société *MacLaren* s'est fait inscrire auprès de l'OMS et d'autres organismes internationaux et a entretenu ses contacts en effectuant de temps en temps des visites personnelles. Il en a résulté que, lorsque l'OMS a procédé à un appel d'offres auprès de six sociétés, *MacLaren* a été choisi pour entreprendre l'étude.

La société *MacLaren*, habituée à travailler outre-mer, s'est créée une réputation de succès dans un certain nombre de pays. En 1966, en coopération avec la firme californienne *Engineering Sciences Inc.*, *MacLaren International Ltd.* a accepté la demande de l'Organisation panaméricaine de la santé (affiliée à l'OMS) concernant l'élaboration des plans d'un système d'approvisionnement d'eau à Port-au-Prince et à Pétionville, à Haïti, opérations financées par un prêt de la Banque interaméricaine de développement. La même année, cette société a entrepris, par contrat avec l'Agence canadienne de développement international, une étude des modes d'approvisionnement d'eau dans 40 villes du Nigéria occidental.

La société *MacLaren* a également réalisé des études de rentabilité et des travaux de

conception pour des projets en Libye, à la Jamaïque, aux Bahamas et à Chypre, en travaillant de concert avec ces gouvernements étrangers. Elle a également effectué de nombreux travaux dans les principales régions métropolitaines du Canada et elle possède donc une grande expérience.

Ce contrat au Nigéria est arrivé à une époque où Ibadan, ville de plus d'un million d'habitants, menait une campagne de propreté. En conséquence, de nombreux citoyens importants étaient conscients du besoin d'améliorer les conditions sanitaires et pour cette raison ils ont appuyé les mesures proposées par le groupe d'étude.

H. Fennerty, vice-président de la société *MacLaren International Ltd.* de Toronto, a fait ressortir certaines des implications de ce programme. «Dans les vieux quartiers d'Ibadan, dont le canevas des rues est très irrégulier, il est impossible tant du point de vue de l'ingénieur que de celui du financier, d'installer un système d'égoût semblable à ceux que nous avons en Amérique du nord. Étant donné qu'il n'existe pas de plan de rénovation dans ces quartiers, la seule méthode possible consiste à essayer de trouver des moyens pratiques pour améliorer les conditions existantes dans le cadre des limitations que présentent les lieux. *MacLaren* espère y parvenir en établissant des installations communales (toilettes, douches, et laveries) à des points stratégiques où on pourra en disposer facilement des eaux usées.»

L'étude indique qu'il peut être aujourd'hui financièrement praticable d'établir un système d'égoûts dans le quartier des affaires d'Ibadan. La disposition moins congestionnée des quartiers à la périphérie de la vieille ville permettrait éventuellement de mettre en œuvre un programme plus con-

ventionnel pour les égoûts et l'enlèvement des ordures. Cette étude doit être terminée d'ici deux ans. Cependant certains travaux ont déjà été commencés pour alléger les problèmes qui existent dans les quartiers les plus congestionnés.

MacLaren, coordonnateur du projet, dispose d'un groupe d'étude composé de cinq employés à Ibadan, et d'un spécialiste détaché par la société *Urwick, Currie & Partners Ltd.*, associée aux études de gestion. De plus, le gouvernement nigérian a fourni en contrepartie, un personnel de 35 membres. Il relève du contrat accordé à la société *MacLaren* de déterminer les besoins de formation au Canada ou ailleurs de certains des membres du personnel prêtés par le gouvernement.

«La sociologie est l'un des principaux aspects de notre étude» ajoute M. Fennerty. «Il s'agit de nos relations avec les personnes qui éventuellement prendront notre relève pour l'exploitation de ces systèmes. Nous étudions avec les Nigériens les aspects physiques et d'organisation de ce programme pour commencer quelque chose qu'ils puissent développer et pour établir des règles qu'ils puissent suivre. Il s'agit d'un travail qui se fait réellement en coopération avec les intéressés eux-mêmes. Nous devons avoir une pensée souple et bien sentir ce qui peut être fait dans ce pays sinon nous pourrions commettre de graves erreurs. Cet état d'esprit est à la base de tous nos travaux outre-mer.»

Les habitants d'Ibadan contribuent eux-mêmes à obtenir un système plus sanitaire d'égoûts et la société *MacLaren*, en entretenant ses contacts, ajoute un autre projet à la liste déjà longue de ses réalisations.

La Banque interaméricaine de développement

«Un canal multilatéral pour l'accélération de l'expansion économique et sociale et l'intégration de l'Amérique latine»—Filipe Herrera, président de la BID

J.-DENIS BELISLE

Secrétaire commercial adjoint à Washington

Au Brésil, la société *Centrais Elétricas Brasileiras S.A.*, qui dispose de 11 centrales électriques, réalise à l'heure actuelle un programme pour apporter l'électricité à deux millions de personnes; la société *Companhia Vale do Rio Doce* accroît sa production et augmente ses installations d'exportation de minerai de fer. En Colombie, la société *Central Hidroeléctrica del Rio Anchicaya, Ltda.* construit une centrale hydroélectrique d'une puissance de 340,000 kilowatts près de Cali. Au Brésil de nouveau, une équipe d'ingénieurs procèdent à l'étude d'un aéroport international pouvant recevoir les avions à réaction géants des années 1970. Tous ces projets et bien d'autres encore sont rendus possibles grâce aux ressources fournies par la Banque interaméricaine de développement et le Canada. Des sommes d'argent, du matériel et du savoir-faire canadien figurent dans ces projets. Avant d'examiner la participation canadienne à la Banque et ses implications pour les conseillers et les fournisseurs de matériel canadiens, commençons par étudier la Banque elle-même.

La Banque interaméricaine de développement (BID) est une institution financière régionale composée à l'heure actuelle de 22 nations membres, 21 pays d'Amérique latine et les États-Unis; elle a été créée en 1959 pour accélérer l'expansion économique et sociale de l'Amérique latine. La BID est le premier organisme régional créé pour aider à résoudre les problèmes d'expansion des pays d'Amérique latine, tant individuellement que collectivement. Pour atteindre ses objectifs, la Banque accorde des prêts pour des projets d'expansion économique et sociale

et elle apporte une aide technique au gouvernement et à l'industrie des pays membres.

Depuis le mois de février 1961, date d'approbation de son premier prêt, jusqu'au 30 juin 1969, la Banque a autorisé 526 prêts totalisant plus de trois milliards de dollars qui ont aidé au financement de projets représentant un investissement total de quelque huit milliards. La contribution de la Banque à l'expansion de l'Amérique latine représente ainsi environ le tiers du montant total du financement international public accordé pour l'expansion de cette région au cours de cette période. Outre cette activité financière, la Banque joue également un rôle déterminant dans des domaines tels que l'aménagement rural et urbain, l'enseignement, les communications, le financement des exportations, les études préalables aux investissements et la promotion de l'intégration économique de l'Amérique latine.

Le président de la Banque se montre enthousiaste quant à l'avenir de celle-ci, comme en fait foi sa récente déclaration: «Il n'est pas invraisemblable de prévoir que nos prêts vont augmenter de 40 à 50 p. 100 par rapport à la moyenne annuelle enregistrée par la Banque par le passé qui est de 400 millions de dollars.»

Ayant à l'origine deux sources de fonds, la Caisse ordinaire des ressources en capital et le Fonds des opérations spéciales, la Banque a commencé de gérer en 1961 la Caisse fiduciaire de progrès social, pour le gouvernement des États-Unis et elle est devenue ensuite partie à des nom-

breux accords conclus avec des pays non membres, dont le Canada, afin d'attirer des ressources additionnelles pour l'expansion de l'Amérique latine.

La Caisse ordinaire des ressources en capital: Dotée de 850 millions (400 millions de capital versé et 350 millions de capital exigible) lorsque la Banque fut instituée, la caisse ordinaire des ressources en capital a été augmentée par la suite par les pays membres et représente aujourd'hui un total de 3.15 milliards de dollars (475 millions versés et 2.675 milliards exigibles.) Le capital exigible représente une garantie pour les titres de la Banque et ne doit être appelé que si la Banque en a besoin pour faire face à ses obligations résultant de ses emprunts de fonds sur le marché mondial des capitaux.

Ainsi que le montre le tableau, la plupart des prêts effectués par la Caisse ordinaire des ressources en capital ont pour objet le financement de projets d'expansion économique. Plus de 80 p. 100 de tous les fonds accordés jusqu'à présent sont allés à des réalisations industrielles, minières et agricoles ainsi qu'à la construction de centrales électriques. Ces prêts sont accordés pour des périodes allant de sept à 25 ans, portant intérêts à des taux reflétant ceux du marché mondial des capitaux et sont remboursables dans la même monnaie qu'a été fait le prêt. **Tous les pays du monde libre, dont le Canada, qui ont apporté leur contribution à l'expansion de l'Amérique latine par le canal de la Banque, ont la possibilité de présenter des offres pour des projets financés par ces ressources ordinaires.**



La BID a aidé à diminuer la pénurie critique de logement au Guatemala avec un prêt de 5.3 millions. Il en a résulté la construction de 5,260 unités d'habitation dont un bon groupe figure dans cette photo. Elles sont occupées par des familles dont les revenus s'échelonnent de 40 à 140 dollars par mois.

Caisses des opérations spéciales—Elle a été instituée pour accorder des prêts à des conditions de taux et d'échéance adaptées à des circonstances particulières se présentant dans des pays donnés ou en considération de projets spécifiques; cette caisse donne à la Banque la souplesse nécessaire pour pouvoir faire face à des situations particulières. En 1965, le Conseil des gouverneurs de la Banque a élargi le domaine d'activité de cette caisse au financement de projets de développement social qui étaient antérieurement financés par la Caisse fiduciaire de progrès social. Dotée à l'origine de 150 millions, cette caisse a connu trois augmentations et totalise aujourd'hui 2,323.2 millions de dollars. Au 30 juin 1969, la Banque avait autorisé 219 prêts provenant de la Caisse pour un montant total de 1,358.5 millions de dollars. Ces prêts aident à financer

des projets d'expansion économique et sociale totalisant plus de 2.5 milliards de dollars. L'agriculture, les transports, les services d'eau et d'égouts, l'industrie et l'exploitation minière ont reçu plus de 70 p. 100 de toutes les sommes attribuées.

La Caisse permet à la Banque de prêter certaines de ses ressources à des taux d'intérêt inférieurs et pour des périodes plus longues. Le remboursement de ces prêts peut être également effectué dans la monnaie du pays emprunteur. **La présentation d'offres concernant des projets est limitée aux pays membres de la Banque et celles du Canada n'y sont pas admises.**

La Caisse fiduciaire de progrès social—Elle a été créée en 1961 par un accord conclu entre la Banque (l'administrateur) et le gouvernement des États-

Unis (le donneur) pour développer la promotion sociale en Amérique latine dans les domaines de l'exploitation de la terre et de l'amélioration de son utilisation, du logement économique, des services d'eau et d'égouts, de l'enseignement et des transports; les 525 millions de la Caisse étaient virtuellement épuisés en 1965. A partir de cette date, la Banque a financé les projets de développement social par la Caisse des opérations spéciales. Les montants remboursés à la Caisse de progrès social servent à des prêts accordés par la Caisse des opérations spéciales qui satisfont aux critères établis par la Caisse de progrès social.

Autres ressources: Grâce à divers accords passés avec des pays non membres, la Banque a, jusqu'à ce jour, réussi à rassembler quelque 400 millions de dollars supplémentaires pour

le développement de l'Amérique latine. Ces accords comprennent 269 millions d'obligations et de prêts directs, des fonds d'une valeur totale de 70.4 millions administrés par la Banque pour le compte du Canada, de l'Allemagne, de la Suède, de la Grande-Bretagne et du Vatican, un financement parallèle et individuel provenant du Canada et des Pays-Bas pour une valeur de 38.9 millions ainsi que des ventes de crédits syndicaux et d'autres accords s'élevant à un total de 22.7 millions. Au 30 juin 1969, la Banque avait accordé 19 prêts totalisant 57.8 millions à partir des ressources qu'elle gère pour le compte des pays non membres. Ces prêts ont aidé au finan-

cement de réalisations dans les domaines de l'énergie électrique, des transports, des services d'eau et d'égouts, de l'enseignement, de l'industrie, de l'exploitation minière et de quelques études préalables aux investissements. En général, les fonds administrés pour le compte de pays non membres sont liés aux pays d'origine.

Le 4 décembre 1964, le Bureau canadien de l'aide extérieure (aujourd'hui l'Agence canadienne de développement international) a conclu un accord avec la Banque interaméricaine de développement en vertu duquel la Banque administre l'aide financière du Canada pour financer des réali-

sations dans les domaines de l'économie, de la technique et de l'aide à l'enseignement en Amérique latine. Ces fonds sont prêtés pour une période pouvant s'étendre à 50 ans, sans intérêt ou avec un intérêt très faible et sont liés à des achats effectués au Canada.

A la fin de 1968, le Canada avait accordé à l'Amérique latine par l'entremise de la Banque quelque 50 millions qui ont servi à des opérations telles que le programme de crédit à l'industrie en Bolivie, l'entreprise d'études préalables à des investissements en Argentine, au Brésil, en Colombie, au Mexique et au Pérou, le financement d'une centrale

LA BANQUE INTERAMÉRICAINNE DE DÉVELOPPEMENT

RESSOURCES

FINANCIÈRES

En millions de dollars des É.-U.

LA CAISSE ORDINAIRE DES RESSOURCES EN CAPITAL—soumissions ouvertes à tous les pays.

Capital versé au 31 décembre 1968	475
Capital exigible	2,175
Capital exigible en 1970	500
Total après 1970	3,150

Fonds accrus de un milliard de dollars au-delà de 2.15 milliards le 20 juin 1968.

LA CAISSE DES OPÉRATIONS SPÉCIALES—soumissions ouvertes aux seuls pays membres.

Versé au 31 décembre 1968	1,922
Exigible en 1969	401
Total après augmentation	2,323

Augmentation de 1.2 milliard de dollars en 1967 à payer en trois versements au cours de la période 1967-1969

CAISSE FIDUCIAIRE DE PROGRÈS SOCIAL—soumissions ouvertes aux seuls pays membres

Contributions du gouvernement des États-Unis à cette caisse lorsqu'elle a été instituée (1961)	394
et augmentation en 1964	131
Total	525

AUTRES RESSOURCES—Fonds administrés et liés au pays d'origine

Résumé des accords financiers passés avec des pays non membres au 30 juin 1969

Obligations émises et prêts directs	269.0
Fonds administrés	70.4
(Canada 46.2, Allemagne 8.2, Suède 5, Grande Bretagne 10, Vatican 1)	
Accords parallèles de financement	38.9
(Canada 13.9, Pays-Bas 25)	
Crédits syndicaux et autres accords	22.7
(Finlande 10, Espagne 7.5, et autres pays 5.2)	
Total	401.0

PRÊTS

Prêts cumulés au 30 juin 1969 en millions de dollars des É.-U.

Secteur	Nombre	Montant
Industrie et exploitation minière	82	419.3
Agriculture	31	228.3
Énergie électrique	21	250.7
Transports	10	86.5
Services d'eau et d'égouts	16	71.8
Études préables à un investissement	3	6.4
Financement des exportations	9	35.6
Total	172	1,098.6

Secteur	Nombre	Montant
Agriculture	55	418.0
Transports	18	234.1
Services d'eau et d'égouts	28	192.6
Industrie et exploitation minière	26	130.6
Énergie électrique	12	124.4
Logement	13	107.0
Enseignement	25	97.9
Études préalables à un investissement	42	53.9
Total	219	1,358.5

Secteur	Nombre	Montant
Logement	32	215.8
Services d'eau et d'égouts	32	160.1
Agriculture	26	83.2
Enseignement	19	31.6
Transports	2	5.6
Études préalables à un investissement	5	1.2
Total	116	497.5

Secteur	Nombre	Montant
Énergie électrique	3	25.6
Transports	4	14.6
Études préalables à un investissement	7	5.4
Services d'eau et d'égouts	1	5.0
Enseignement	1	4.0
Industrie et exploitation minière	3	3.2
Total	19	57.8

Établi par l'ambassade du Canada à Washington à partir du 9^e rapport annuel de la BID et d'autres publications.

hydro-électrique en Colombie, l'agrandissement du port de Acajutla en El Salvador, la promotion de l'intégration économique en Amérique centrale et l'amélioration de l'enseignement ainsi que l'expansion du système des télécommunications au Chili. Le 28 juin 1965, un accord additionnel a été conclu entre la Société d'assurance des crédits à l'exportation du Canada (aujourd'hui la Société pour l'expansion des exportations) et la Banque, en vertu duquel 15 millions de dollars étaient accordés pour le financement à long terme d'exportations canadiennes de biens d'équipement et de services connexes pour des opérations d'expansion économique en Amérique latine. Ces fonds sont prêtés pour des périodes allant jusqu'à 20 ans, à des taux d'intérêt commerciaux. En 1968, un prêt de 2.3 millions de dollars a été accordé à la Société *Companhia Vale do Rio Doce* du Brésil pour l'aider à financer la seconde phase de son programme d'expansion de l'exploitation du minerai de fer.

Les projets financés en Amérique latine par la Banque interaméricaine de développement, offrent de nombreuses possibilités de travaux et de ventes aux sociétés de conseil et aux fournisseurs de matériel compétitifs à l'échelon international. Comme nous l'avons déjà mentionné, les Canadiens peuvent soumettre des offres pour tout projet financé par la Caisse ordinaire des ressources en capital de la Banque et participer en exclusivité à ceux qui sont financés par les fonds canadiens.

Pour obtenir des contrats concernant les projets financés par ces deux sources, les sociétés de conseil et les fournisseurs de matériel canadiens devraient se tenir au courant de l'évolution et des progrès de l'Amérique latine et promouvoir activement leurs services et leurs produits dans les pays emprunteurs. Les délégués commerciaux canadiens peuvent vous être utiles en ce domaine.

Les conseillers doivent également se faire inscrire à la Banque à Washington de telle sorte que l'on puisse juger de leur capacité à fournir les services requis par un emprunteur qui envisage de s'adresser à eux pour des travaux de conseil ou par la Banque elle-même dans certains cas.

On doit remarquer cependant que la Banque ne présélectionne pas de con-

seillers et ne tient pas à jour des listes de sociétés de conseil approuvées. Ce n'est que lorsque le nom d'une société est proposé par un emprunteur, ou bien figure sur une liste établie par la Banque pour un projet particulier, que l'acceptabilité d'une société est établie.

Pour s'inscrire à la BID, les conseillers doivent obtenir le *Professional Services Contractor Résumé, IDB Form 91-A*, du chef des *Professional Services, Contractors' Section, Division Analysis of Infrastructure and Industrial Development Projects, Inter-American Development Bank, 808-17th Street, N.W., Washington, D.C. 20577*. Ils doivent retourner ce résumé dûment rempli avec toutes brochures, dépliants ou rapports donnant des renseignements concernant les qualités de la société. Les conseillers ont ensuite la responsabilité de la mise à jour de leurs dossiers à la Banque en envoyant une documentation appropriée.

En ce qui concerne le matériel acheté grâce à des prêts de la Caisse des ressources ordinaires de la Banque, le bénéficiaire du prêt fait l'appel d'offres et accorde les contrats dans le pays donné de l'Amérique latine. C'est pourquoi tout fournisseur de matériel canadien qui est intéressé, doit prendre directement contact avec le bénéficiaire du prêt, ses conseillers ou avec la

société qui a obtenu un premier contrat, selon le cas, pour s'assurer qu'on lui donne l'occasion de participer à la soumission d'offres. Le bureau régional du Service des délégués commerciaux canadiens vous aidera avec plaisir.

La société qui désire recevoir de la BID des informations sur les prêts consentis ou d'autres publications de la Banque, doivent se faire inscrire à la *Division of Information, Inter-American Development Bank, 808-17th Street, N.W., Washington, D.C. 20577*, si elles désirent figurer sur la liste du courrier. La publication d'un prêt (qui a lieu dès que le conseil d'administration de la Banque autorise les prêts) donne des renseignements succincts concernant l'opération du prêt, l'emprunteur, le montant et les conditions, le but, la source des fonds, le coût total du projet et le but du financement de la Banque. En général, les contrats sont signés dans les quelques mois qui suivent la publication du prêt.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa et l'ambassade du Canada à Washington se feront un plaisir de vous conseiller et de vous aider dans vos efforts pour obtenir des travaux et pour passer des ventes concernant les projets financés par la Banque interaméricaine de développement.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) accorde des crédits au Mexique

Afin d'aider le petit producteur canadien de produits hautement élaborés, c'est-à-dire le producteur qui éprouve des difficultés à obtenir une transaction d'une valeur d'un million de dollars qui représente le minimum normal requis pour un financement direct, la Société pour l'expansion des exportations a accordé au Mexique un crédit transférable qui s'élève à cinq millions de dollars. Ce prêt, le premier de la sorte effectué par la SEE, est lié à l'achat de biens et de services canadiens. La *Nacional Financiera, S.A.*, agence du gouvernement mexicain, accordera à son tour ce crédit à des acheteurs mexicains, leur fournissant ainsi une source de financement à des taux compétitifs pour qu'ils puissent acheter des biens canadiens au comptant. Les producteurs cana-

diens devront rechercher eux-mêmes des acheteurs mexicains, mais l'acheteur négociera les conditions financières avec la *Nacional Financiera*. Des sous-prêts seront effectués pour des transactions qui autrement, sauf en ce qui concerne la valeur en dollars, relèveraient du financement des exportations par la SEE. Les conditions de crédit offertes aux acheteurs mexicains seront en accord avec celles qui sont ordinairement accordées par des prêteurs internationaux pour des équipements et des services similaires. La signature de ce prêt met les exportateurs canadiens dans une situation favorable qui leur permet d'être concurrentiels pour la fourniture de biens d'équipement et de services en faibles quantités, à ce marché fort attrayant.

Potentiel énergétique au Brésil



Voici une des nombreuses rivières du Brésil sud-central, où *Montreal Engineering* a effectué un relevé gigantesque du potentiel hydro-électrique. Il a fallu, par exemple, mesurer le débit des cours d'eau.

«Celui qui s'acquitte bien d'une opération à l'étranger est presque certain de demeurer à l'œuvre dans la région en question.» Telle est l'opinion de M. Ken Littzen, directeur de la Division de l'expansion de *Montreal Engineering Company Limited*. Pour prouver ce qu'il avance il n'a qu'à décrire les grandes lignes du rôle de sa société dans l'étude et la mise en valeur du potentiel énergétique au Brésil au cours des sept dernières années.

En 1963, la Banque mondiale a adjugé un contrat de 2.5 millions de dollars pour l'étude des ressources hydro-électriques au Brésil sud-central à un consortium qui dirigeait *Montreal Engineering* et qui comprenait une autre firme canadienne, *G. E. Crippen*, ainsi que *Gibbs and Hill* de New York. La subvention affectée au financement de l'étude a été consentie par le Programme des Nations Unies pour le développement et la Banque mondiale a été nommée agence exécutante. Ce contrat a été obtenu en dépit de la concurrence acharnée de six autres firmes internationales; c'était la première fois que la *Montreal Engineering* obtenait une adjudication à la Banque mondiale. L'étude qu'elle devait entreprendre concernait une région de 483,000 milles carrés renfermant 80 millions d'âmes, y compris l'agglomération industrielle de Sao Paulo. C'était en effet l'étude la plus vaste qu'ait jamais surveillée la Banque mondiale.

Au comble de l'opération, que le consortium a terminée en 1966, *Montreal Engineering* employait sur place 15 ingénieurs. Quelques-uns ont survolé la jungle en hélicoptère, d'autres ont mesuré le débit des fleuves avec des instruments spécialisés, tandis que certains approfondissaient d'autres aspects du relevé. Il fallait par exemple estimer les ressources hydro-électriques de la région, analyser le marché d'énergie, prévoir la charge du réseau jusqu'en février 1980, formuler des plans en vue de faire face à la charge prévue (ceux-ci comprenaient des centrales hydro-électriques et thermo-électriques et éventuellement le recours aux installations thermonucléaires) et planifier les aménagements électrogènes. L'étude

terminée, le rapport a été soumis à la Banque mondiale et à Eletrobras, la régie centrale d'énergie du gouvernement.

Le consortium venait tout juste de présenter son rapport que la *Montreal Engineering* obtenait sans intermédiaire un contrat pour la deuxième phase de l'étude des ressources énergétiques, qui devait se dérouler au sud du Brésil autour de Curitiba. Cette fois, le financement extérieur (quelque \$750,000) a été consenti par l'Agence canadienne de développement international grâce à une entente avec la Banque interaméricaine de développement au sujet de prêts à conditions de faveur. Cette deuxième phase, qui a commencé en 1966, devait servir à localiser les besoins d'énergie dans l'extrémité sud du pays et à proposer les moyens d'y subvenir. Au comble de l'activité, sept ou huit ingénieurs partis de Montréal travaillaient au Brésil et des spécialistes travaillaient selon les besoins en qualité de sous-traitants. Le deuxième rapport a été soumis dernièrement à la Banque mondiale.

La première étude au Brésil sud-central a également conduit au contrat, négocié directement avec la Banque interaméricaine de développement, qui prévoyait l'évaluation indépendante de l'aménagement hydro-électrique d'Ilha Solteira sur le Panama. La capacité de la centrale installée devait être de 2,500 à 3,200 mW et l'on se proposait de répondre surtout aux besoins de l'industrie. La Banque interaméricaine de développement a confié à *Montreal Engineering* l'examen des propositions des propriétaires de l'emplacement, y compris la conception de la centrale, la méthode de construction, la puissance assurée de la centrale en marche et le coût estimatif.

Le quatrième contrat de *Montreal Engineering* au Brésil, qui fait également l'objet d'un prêt de la BIAD, concerne l'acquisition du matériel requis pour des aménagements énergétiques jusqu'à concurrence de 16.4 millions de dollars. L'adjudicataire, qui a triomphé d'une concurrence d'envergure mondiale, doit terminer

les travaux en mars. Ils ont trait non seulement à l'achat des équipements, mais à la formation des agents brésiliens d'approvisionnement de sorte qu'ils puissent exercer les fonctions d'acheteurs dans tout le système Eletrobras. En exécutant ce contrat, la firme de Montréal a prouvé que l'expert-conseil ouvre souvent la voie à d'autres entreprises en quête de clientèle. En fait, les compagnies canadiennes ont obtenu des commandes d'équipements pour quatre millions de dollars grâce à leurs prix compétitifs.

Une des principales raisons du succès de *Montreal Engineering* dans ses travaux à l'étranger, d'après M. Littzen, est le calibre des hommes qui en sont chargés. «Nous envoyons nos meilleurs, dit-il. Il ajoute que le directeur de l'étude au Brésil sud-central, M. J. K. Sexton, était premier vice-président de la firme. Lorsqu'elle sollicite des contrats sous l'égide de la Banque mondiale, la société fournit sans faute les biographies complètes de ceux qui participeront à une opération, en appuyant sur leurs qualités et leur expérience. Ses ingénieurs sont censés maîtriser la langue du pays où ils travaillent et leurs épouses prennent aussi des leçons. Tous les représentants de la MECO sont censés s'intégrer à la vie locale durant leur séjour.

L'Amérique du Sud n'était pas une terre inconnue lorsque *Montreal Engineering* a obtenu son premier contrat au Brésil; elle travaillait depuis 40 ans sur ce continent, mais dans d'autres pays. Aujourd'hui, elle fait le tour du monde pour trouver de nouveaux clients; elle a nommé des représentants dans 52 pays, la plupart d'entre eux depuis trois ans. Quand elle le peut, la firme s'associe à une société de conseil de la région, mais elle doit dans certains pays se contenter d'agents qui possèdent une certaine formation technique ou de bonnes relations avec l'administration. Ces agents tiennent la société au courant des projets qui seront bientôt mis à exécution, contribuent aux négociations et nouent des contacts utiles. Tous ces aspects sont importants étant donné la concurrence dans le domaine technogénique international.



Les dirigeants de la Banque de développement africain confèrent au siège de la Banque à Abidjan, en Côte d'Ivoire. Les représentants des neuf nations africaines discutent d'un projet et de son coût.

La Banque de développement africain

Ses activités ont commencé en juillet 1966. La Banque compte 31 membres, tous pays africains, et possède un capital de 250 millions de dollars. Le siège a été établi en Côte d'Ivoire.

JOHN P. BELL

Secrétaire commercial à Accra

Le concept d'une banque de développement africain a été évoqué pour la première fois lors de la Conférence de tous les peuples africains tenue en 1960 à une époque où un certain nombre de pays coloniaux d'Afrique accédaient à l'indépendance. En 1961, la Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies commence l'étude sur la possibilité d'instituer une banque de développement africain. Les ministres des finances africains approuvent son rapport au cours d'une réunion à Khar-toum en 1963. La Banque devient une entité légale en 1964 et entre en activité à son siège établi à Abidjan en Côte d'Ivoire, le 1^{er} juillet 1966.

Trente et uns États africains sont membres de la Banque de développement africain. Il s'agit des pays suivants :

Algérie	Kenya	Somalie
Burundi	Liberia	Soudan
Cameroun	Malawi	Tanzanie
Tchad	Mali	Togo
Congo (Brazzaville)	Mauritanie	Tunisie
Congo (Kinshasa)	Maroc	Uganda
Dahomey	Niger	République arabe unie
Éthiopie	Nigeria	
Ghana	Rouanda	Haute Volta
Guinée	Sénégal	Zambie
Côte d'Ivoire	Sierra Leone	

Le capital de la Banque est fixé à 250 millions de dollars des É.-U., divisé en actions libérées et remboursables. Les souscriptions des pays membres se divisent aussi en actions exigibles et

remboursables. Les souscriptions versées à ce jour, en or ou en monnaies convertibles, sont quelque peu inférieures aux prévisions en raison des difficultés économiques auxquelles doivent faire face certains des États membres. **Au 30 juin 1969, 109 millions du capital souscrit ont été appelés et 59.3 millions ont été versés en devises convertibles.**

La philosophie de la Banque de développement africain se fonde sur la prémisses que l'expansion doit être la responsabilité des peuples qui vont en bénéficier. L'objectif établi est de contribuer à l'expansion économique et sociale des membres soit individuellement soit conjointement. A cette fin, elle vise à promouvoir l'investissement privé et public en Afrique, à utiliser ses ressources ordinaires en capital

pour effectuer des prêts et des investissements ou pour les garantir et enfin, à fournir une aide technique pour la préparation, le financement et la mise en oeuvre de projets d'expansion. **La BDA peut accorder des crédits particuliers ou globaux et elle peut agir seule ou de concert avec d'autres institutions financières.** La BDA et le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) ont coopéré à la formation au sein de la Banque d'une section d'analyse préalable des investissements pour déterminer, évaluer et préparer des projets de réalisations dans les pays membres. Cette section comprend des experts en économie, agriculture, industrie, ressources hydrauliques, énergie, génie, transports et communications qui travaillent en coopération avec le propre personnel de la Banque. De plus, cette dernière a un programme de collaboration avec l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (OAA) et un accord de coopération avec l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO).

La BDA a l'intention d'augmenter ses ressources financières en instituant un fonds d'expansion auquel participeraient des nations non africaines. Elle se préoccupe également de l'investissement de capitaux privés en Afrique et cherche à intéresser les industries étrangères et les organismes prêteurs privés à mettre au point des méthodes de financement de l'expansion industrielle.

Dans son livre intitulé «La Banque de développement africain» M. Mamoun Beheiry, président de la BDA explique les problèmes qui se posent à l'organisation. Selon lui, si l'on considère d'une part les énormes problèmes économiques et autres auxquels doit faire face l'Afrique d'aujourd'hui et d'autre part les faibles ressources de la Banque à l'échelle internationale, il convient d'examiner les problèmes qui se posaient au début, nombre d'entre eux n'étant pas encore résolus aujourd'hui. Ces problèmes étaient :

Le manque d'hommes expérimentés dans le domaine du financement et l'expansion en Afrique et en fait il y a pénurie de tels hommes dans le monde entier.

La rareté des ressources africaines existantes en comparaison des besoins généralement connus.

La pénurie de projets d'expansion bien formulés, particulièrement des projets multinationaux.

La structure du capital de la Banque qui semble avoir été conçue pour combattre une bonne gestion, même si elle élimine la possibilité d'une domination politique exercée par un ou plusieurs États membres.

Les difficultés apparentes causées par les divisions linguistiques du continent africain.

La puissance des intérêts étrangers investis qui abondent encore dans presque toutes les régions d'Afrique.

Le faible et timide soutien apporté au début à la cause de la Banque et le scepticisme qui prévalait à cette époque de la part du monde extérieur et même de certaines régions de l'Afrique elle-même.

S'ajoutait à ceci le cynisme croissant de l'extérieur et de l'intérieur vis-à-vis de l'aptitude des Africains à mettre à profit leur nouvelle indépendance politique ou à concevoir et à diriger les organisations économiques et sociales nécessaires au développement des pays qu'ils devaient gouverner.

«Malgré cela, l'essai devait être tenté. La Banque de développement africain a été et demeure l'unique tentative entreprise à l'échelle d'un continent pour transformer les concepts de solidarité et de coopération africaines en une action exercée dans le domaine du développement».

En dépit de ces graves problèmes, la **Banque de développement africain a déjà entrepris un certain nombre d'opérations intéressantes.** Une aide technique ou des prêts ont été ou seront accordés par la Banque seule ou conjointement avec d'autres organismes internationaux de financement pour les réalisations suivantes :

1. L'amélioration de deux routes internationales au Kenya.
2. L'aide à la Banque nationale d'investissement de la Sierra Leone.
3. Une étude de la topographie et du sol en relation avec le chemin de fer reliant la Zambie à l'Afrique orientale.
4. Les services d'eau et d'égouts des villes en Uganda.
5. Une étude de la construction de routes pour la République de Somalie.

6. Des études des expéditions des marchandises en Somalie.
7. Une usine d'engrais chimiques en Côte d'Ivoire.

Un certain nombre d'études ont également été entreprises par la Banque, parfois de concert avec d'autres organismes, ces études visant à établir des projets nationaux ou multinationaux, dont voici quelques-uns :

1. La possibilité d'une coopération économique entre le Ghana et les États de l'Entente.
2. Une enquête sur le tourisme en Afrique de l'Ouest.
3. L'assurance,
4. L'étude des ressources de la pêche à la crevette
5. L'enquête sur les transports en
6. L'énergie
7. L'étude des ressources minérales
8. Les télécommunications.

Soulignons que la BDA et ses emprunteurs peuvent recourir aux services tant des conseillers individuels que des sociétés de conseil.

La Banque ne désire pas établir une liste de sociétés approuvées mais elle tient à jour un important dossier de renseignements concernant les sociétés professionnelles de conseil d'autant de pays que possible. Elle préfère établir une courte liste de sociétés pour chaque cas particulier plutôt qu'une longue liste de sociétés approuvées pour une grande variété de travaux.

On recommande aux sociétés canadiennes de conseil de faire connaître leurs capacités à la Banque et d'adresser leur correspondance à la Banque de développement africain B.P. 1387, Abidjan, Côte d'Ivoire.

Jusqu'à ce jour une dizaine de sociétés canadiennes ont fait savoir à notre bureau qu'elles sont inscrites à la Banque de développement africain. Comme la plupart des travaux de la Banque sont entrepris soit en français soit en anglais, il semble que les sociétés canadiennes bilingues bénéficient d'un avantage. Notre bureau est accrédité auprès du gouvernement de la Côte d'Ivoire et nos fonctionnaires se rendent à Abidjan tous les mois. Il peut être utile à des sociétés écrivant à la BDA de nous adresser des copies de leur correspondance pour fins de relance.



Photographie aérienne du port de Manille, ville du siège de la Banque de développement asiatique.

La Banque de développement asiatique

Elle a commencé à fonctionner vers la fin de 1966; 19 membres régionaux, 13 membres non régionaux dont le Canada. Capital autorisé: \$1,100 millions des É.-U. Siège: Manille.

D. S. BAKER,
Consul et délégué commercial adjoint
à Manille

Depuis le début de la Banque de développement asiatique en 1966, on témoigne un vif intérêt aux possibilités commerciales qu'elle ouvre aux sociétés privées. Ces possibilités augmentent à mesure qu'elle accroît son activité. Il convient donc de passer en revue les démarches à suivre et les méthodes à employer en traitant avec la Banque de développement asiatique.

La BDA a étendu sensiblement ses opérations en 1968, consentant au cours de l'année, sept prêts s'élevant à 41.6 millions de dollars des É.-U.

Cinq prêts concernaient des travaux particuliers: la modernisation des fabriques de thé au Ceylan, un projet d'autoroute dans la République de Corée, une étude des possibilités routières dans la République de Chine (T'ai-wan), un projet d'approvisionnement en eau à Penang, en Malaysia, et une usine qui produira un produit chimique intermédiaire pour fabriquer les fibres polyester à Formose. Deux prêts ont été accordés à des institutions qui financent le développement industriel—l'une à la Thaïlande et l'autre au Pakistan. En 1969, on a consenti

au moins sept prêts s'élevant à 43.3 millions de dollars des É.-U. Ils ont été accordés à Formose pour l'expansion des pêcheries hauturières, à l'Indonésie pour l'irrigation, au Kenya pour les entrepôts frigorifiques et pour le matériel de transport et de débardage (deux prêts) et à la Malaysia pour les usines d'huile de palmier. Les deux autres prêts sont échus aux institutions qui financent l'expansion industrielle aux Philippines et à Singapour.

Pendant cette même année, 11 propositions d'aide technique comportant un

déboursé de 1,137,000 dollars des États-Unis sous forme de subventions ont été agréées par le Conseil d'administration. Elles comprenaient et la préparation de certains projets et les programmes que la Banque envisagerait plus tard au titre de l'aide financière et sectorielle qui importe aux pays en question. Jusqu'au 30 septembre 1969, la BDA avait engagé en tout 1,218,000 dollars des É.-U. pour l'aide technique dans sept pays membres en voie de développement. Un des projets concerne l'établissement d'un centre régional de recherches. C'est encore en 1968 qu'a débuté d'un bon pied l'institution des fonds spéciaux aux fins des prêts à conditions de faveur aux pays membres en voie de développement. Le règlement des fonds spéciaux adopté par le Conseil d'administration prévoit un fonds spécial pour l'agriculture, un fonds spécial polyvalent, un fonds spécial pour l'aide technique et tout autre fonds spécial que la Banque pourrait établir ou agréer.

Il importe à l'homme d'affaires de distinguer les trois différents modes d'affectation des fonds. Ce sont :

L'aide technique est financée directement par la Banque à titre remboursable ou non remboursable. S'il y a lieu, la Banque choisira elle-même des conseillers individuels ou des sociétés de conseil qui devront soit suppléer à son personnel, soit agir de leur propre chef en vue d'entreprendre une étude technique particulière. Ainsi, la Banque fournit généralement l'aide technique en vue de développer un projet au point où il sera admissible aux prêts. Elle l'accordera également pour les études concernant certains problèmes économiques d'envergure régionale ou nationale. Les noms des sociétés qu'on doit présenter en vue de recueillir des propositions sont d'ordinaire soumis au bénéficiaire pour qu'il fasse ses observations et exprime le cas échéant ses objections avant que ne partent les appels d'offres.

L'effort de vente doit être dirigé vers la Banque. Les experts-conseils doivent provenir des pays-membres de la Banque tels que le Canada et nombre d'experts-conseils canadiens se sont déjà inscrits auprès de la Banque. Les firmes qui ne sont pas encore inscrites mais qui aimeraient être prises en considération pour les travaux futurs

devraient faire part de leur intérêt à l'ingénieur en chef. Elles recevront les formules appropriées d'inscription qui, à condition d'être remplies correctement, peuvent fournir à la Banque un moyen d'identifier les experts dans divers domaines pour ses besoins futurs. Il importe de soumettre toutes les données demandées plutôt que de signaler tout simplement des brochures qui parfois ne contiennent pas les renseignements recherchés. Il est également utile de mettre à jour les données au dossier de la société. Autrement dit, l'effort de vente comporte des informations précises et complètes sur les qualités de la firme. Comme toujours, les contacts personnels sont utiles; le choix des experts-conseils est en grande mesure une question de jugement et les dirigeants de la Banque tirent profit des rencontres avec les représentants des sociétés de conseil. Ces contacts leur permettent de se renseigner davantage sur leurs interlocuteurs, tandis que les sociétés de conseil peuvent ainsi comprendre les besoins de la Banque. Ces visites personnelles ajoutent toujours à ces connaissances car elles permettent à la Banque d'obtenir des réponses immédiates à ses questions.

Dans certains cas, les emprunteurs trouveront peut-être qu'il est opportun de retenir des experts individuels à titre de conseillers s'il faut faire appel à des connaissances techniques qu'on ne saurait obtenir autrement ou de retenir des firmes de conseil pour faciliter une mise en œuvre satisfaisante du projet à l'égard duquel on a consenti un prêt. La nécessité d'employer des experts-conseils sera soigneusement étudiée par la Banque et l'emprunteur au moment du prêt et ultérieurement selon les circonstances. Au besoin, la Banque peut exiger que l'emprunteur retienne des experts-conseils. Lorsque les emprunteurs engagent des experts-conseils, ils sont responsables du choix, mais devront convaincre la Banque de la compétence et des fonctions des experts en question. On encourage le recours aux firmes nationales, soit seules, soit en collaboration avec les sociétés étrangères, dans les cas où elles sont jugées assez compétentes pour exécuter les travaux en question.

Ces experts-conseils devraient s'adresser à l'emprunteur. D'ordinaire, le délégué commercial au pays bénéfi-

ciaire est tout indiqué pour fixer les premiers entretiens avec l'organisme gouvernemental et pour faire connaître les antécédents du projet. Au moment opportun, il peut également faire signe aux experts-conseils canadiens intéressés pour qu'ils relancent leurs propositions etc. Un expert-conseil peut participer aux deux stades de la consultation, mais il sera exclu des approvisionnements et de la construction reliés au projet.

La Banque de développement asiatique a émis des principes directeurs pour les achats des emprunteurs (indépendamment des directives sur le recours aux experts-conseils). Les emprunteurs ne peuvent affecter les fonds prêtés qu'à l'acquisition dans les pays membres des biens et services que produisent ces pays sauf si le Conseil d'administration en décide autrement. La Banque a publié une brochure contenant ces principes directeurs; elle traite de la concurrence, de la réclame internationale, de la préqualification (et des exceptions), de l'envergure des contrats, des spécifications et des normes, des formalités d'offre et des contrats.

Étant donné que la BDA est étroitement liée aux divers projets et qu'elle peut passer en revue toute offre, il est jugé important non seulement de solliciter les commandes d'un emprunteur mais aussi de se faire connaître à la Banque. Répétons qu'on peut s'inscrire en communiquant avec l'ingénieur en chef. Les intéressés peuvent obtenir des exemplaires des directives précitées de la Banque, du bureau du délégué commercial canadien à Manille ou de la Direction du financement international au ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa.

Les fonds spéciaux constituent la troisième forme de financement offerte par la Banque. Ils sont destinés aux projets, dans les pays où la situation de la balance des paiements et le caractère même du projet dictent un prêt à des conditions de faveur (c'est-à-dire à un taux d'intérêt inférieur au taux conventionnel, maintenant 6½ p. 100). Jusqu'ici, les seuls pays qui ont contribué aux fonds spéciaux sont le Canada, le Japon, le Danemark et les Pays-Bas. Les offres ne peuvent provenir que des pays qui ont fait un apport aux fonds spéciaux. Cependant, il arrive parfois que la Banque décide d'utiliser des fonds «mis de côté»;

tous les pays membres sont alors admissibles aux adjudications. On a puisé pour la première fois aux fonds spéciaux aux fins du projet d'irrigation de Tadjum, en Indonésie.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce est notamment chargé des aspects commerciaux des relations du Canada avec la BDA. **Il est tenu au courant des activités de la Banque et transmet ses renseignements aux experts-conseils, aux entrepreneurs et aux fournisseurs éventuels du Canada.** En plus, le ministère communique régulièrement par l'entremise de ses agents à Manille (Philippines) avec la direction de la Banque et peut aider à ménager des rendez-vous pour les visiteurs, obtenir des renseignements particuliers

et en général se tenir au courant des événements.

R.W.H. du Boulay de la Grande-Bretagne, est maintenant le directeur représentant le Canada, la Suède, la Finlande, le Danemark et la Norvège. Le directeur suppléant est maintenant un Canadien, J. A. Copland. Par définition, ni le directeur ni son suppléant ne peuvent s'occuper de promouvoir les intérêts commerciaux d'un des pays qui relèvent d'eux. Ils sont toutefois bien placés pour conseiller les hommes d'affaires du Canada sur la politique de la Banque, les derniers événements et les projets généraux.

Comme dans les autres secteurs, vous ne pouvez traiter à distance avec la

Banque de développement asiatique. En effet, les contacts personnels sont peut-être plus importants dans cette région que dans bien d'autres. Donc, on conseille fortement aux hommes d'affaires canadiens qui songent sérieusement à traiter avec la BDA de visiter et la Banque et le personnel qui s'occupe du pays qui les intéresse particulièrement.

La BDA est une nouvelle institution appelée à participer de plus en plus à l'expansion économique de l'Asie. Voici venu pour les hommes d'affaires intéressés du Canada le moment de se présenter à la Banque afin d'être des mieux placés pour tirer parti des débouchés futurs.

La Banque de développement des Antilles

La Banque, établie dernièrement par 14 membres régionaux et 2 non régionaux, s'est réunie pour la 1^{re} fois le 31 janvier à Nassau; elle commencerait à fonctionner vers la fin de l'année.

LAURENCE H. BROWN

Direction du financement international

Les Antilles auront bientôt une nouvelle banque de développement que le Canada, membre fondateur, dotera d'un apport substantiel de fonds. En octobre dernier, 18 plénipotentiaires se sont réunis à Kingston (Jamaïque) pour signer l'accord établissant formellement la Banque régionale de développement des Antilles. Le Canada y était représenté par l'honorable sénateur Paul Martin.

Prenant la parole à cette cérémonie, le sénateur Martin a qualifié la participation du Canada à la Banque d'une réaffirmation de l'intérêt qu'il témoigne depuis nombre d'années à l'expansion économique de cette région et de ses engagements au titre de l'aide au développement des Antilles du Commonwealth. «C'est un pas, a-t-il déclaré, qui avantagera sans doute les Antilles du Commonwealth et témoigne des

relations étroites entre le Canada et cette région. Nos liens avec les Antilles sont parmi les plus fermes et les plus anciens dans le cadre de nos relations avec les pays en voie de développement. Les rapports commerciaux, touristiques et financiers entre le Canada et les Antilles se sont développés constamment au cours des dernières décennies et se sont intensifiés depuis quelques années grâce aux apports croissants d'aide canadienne. Il a fait remarquer aux plénipotentiaires que le Canada alloue plus de fonds d'aide par tête aux Antilles du Commonwealth qu'à toute autre région du monde. «Nos rapports avec vous, a-t-il ajouté, sont évidemment le résultat naturel de notre héritage politique commun et de notre proximité géographique. Ils tiennent aussi à la confiance que vouent les hommes d'affaires, les investisseurs et les touristes

du Canada à la stabilité et à l'avenir des Antilles du Commonwealth.»

Les discussions qui ont abouti à la formation de la Banque ont été entamées à la conférence de juillet 1966 entre le Canada et les Antilles du Commonwealth, dont le dernier communiqué recommandait une étude de la possibilité d'établir une institution financière pour le développement régional. Après cette conférence, le gouvernement régional, secondé par le Canada, la Grande-Bretagne et les États-Unis, a décidé de demander au Bureau du Programme des Nations Unies pour le développement d'entreprendre une étude détaillée de la possibilité et de l'opportunité de créer une telle institution. Le rapport du PNUD a recommandé la formation d'une banque semblable à la Banque de développement asiatique mais à une moins

dre échelle, avec un capital effectif de 50 millions de dollars américains et un fonds initial de 20 millions pour des prêts à des conditions faciles; le **Canada a participé avec les gouvernements des Antilles du Commonwealth, de la Grande-Bretagne et des États-Unis aux négociations qui ont conduit à l'établissement de la Banque.**

Le but de la nouvelle Banque est de contribuer à l'expansion et au développement économique harmonieux des Antilles du Commonwealth et de promouvoir la collaboration et l'intégration économique, compte tenu notamment des besoins des pays moins développés. La Banque veillera au développement de l'infrastructure et des industries. Entre autres choses, elle est autorisée:

1. A financer des projets et des programmes contribuant au développement de la région ou d'un des membres régionaux.
2. A fournir de l'aide technique appropriée aux membres régionaux, notamment en entreprenant ou en commandant des relevés préalables aux investissements et en contribuant à l'indentification et à la préparation des plans.
3. A promouvoir les investissements publics et privés dans les programmes de développement.
4. A stimuler et à encourager le développement des marchés internes de capital; à collaborer et à contribuer aux efforts régionaux en vue de promouvoir les institutions situées aux Antilles et dirigées par des hommes d'affaires antillais ainsi qu'un marché régional du crédit et d'épargne.

La Banque peut fournir ou faciliter le financement à tout membre régional ou à toute subdivision politique ou agence d'un membre régional, ou à toute autre personne morale ou entreprise dans le secteur public ou privé d'un pays membre. Elle peut également fournir une aide semblable aux agences internationales ou régionales ou aux autres personnes morales que préoccupe le développement économique de la région.

En vertu de sa charte, la Banque assurera surtout le financement de certains projets bien définis, dont ceux qui font partie d'un programme de dévelop-

pement national, régional ou sous-régional. Elle peut aussi consentir des prêts ou garantir les prêts consentis aux banques nationales de développement ou à d'autres institutions financières convenables pour leur permettre de financer des projets de développement à des conditions agréées par la Banque dans les cas où les besoins individuels de ces projets ne sont pas, à l'avis de la Banque, assez importants pour justifier de sa part des prêts directs individuels.

Sauf dans des cas spéciaux, les approvisionnements financés par les ressources ordinaires de la Banque seront limités aux pays membres.

Les membres régionaux actuels de la Banque sont la Jamaïque, la Trinité, les Bahamas, la Guyane, la Barbade, Antigua, le Honduras britannique, la Dominique, la Grenade, St-Vincent, Montserrat, les Îles Vierges britanniques, les îles Caïmans et les îles françaises et néerlandaises.

Les membres non régionaux sont actuellement la Grande-Bretagne et le Canada, mais peut adhérer tout autre État non régional qui fait partie des Nations Unies ou d'une de ses agences spécialisées ou de l'Agence internationale de l'énergie atomique.

Le Canada et la Grande-Bretagne ont souscrit chacun 10 millions de dollars des É.-U. au capital social de la Banque et les membres régionaux parmi les Antilles du Commonwealth ont

souscrit les autres 30 millions. Bien qu'on ait prévu des majorations futures, **le capital social autorisé sera en tout temps détenu ou sujet à souscriptions comme il suit: 60 p. 100 pour les membres régionaux et 40 p. 100 pour les autres membres.** La Banque est également autorisée à accroître ses ressources en capital en empruntant sur les marchés financiers mondiaux.

Les États-Unis ne font pas partie de la Banque, mais ont mis à sa disposition une gamme de prêts AID pour le Fonds spécial de développement qui a été établi pour assurer un financement plus facile que le régime ordinaire de prêts à même le capital social. Le Canada et la Grande-Bretagne ont chacun annoncé des contributions de 5 millions au Fonds spécial de développement outre leurs souscriptions au capital social.

A la première assemblée du Conseil d'administration, tenue aux Bahamas le 31 janvier, on a choisi les principaux cadres. La Banque commencerait à fonctionner plus tard cette année. Comme l'a déclaré le sénateur Paul Martin dans ses remarques de clôture à la conférence des plénipotentiaires convoquée le 18 octobre à Kingston (Jamaïque) pour signer formellement la charte de la Banque; «Nous prévoyons que la Banque jouera un rôle toujours plus important dans la prospérité de l'ensemble des Antilles en poursuivant son propre programme de prêts et en stimulant les investissements étrangers.»

La Colombie-Britannique projette une foire en 1971

La Colombie-Britannique dresse déjà des plans pour sa cinquième foire commerciale internationale, qui aura lieu à Vancouver, du 2 au 12 juin 1971. Portant le nom d'ImpoExpo 71, elle sera patronnée par le ministère provincial de l'Expansion industrielle et du Commerce et sera l'une des manifestations du centenaire de la province. La dernière, tenue en 1967, a exposé des produits pour 15 millions de dollars venant de 50 pays. Elle a attiré plus de 15,000 acheteurs et 130,000 autres visiteurs.

Le nom ImpoExpo 71 a été choisi en vue de souligner le fait que la Colombie-Bri-

tannique achète aux fournisseurs du continent et d'outre-mer et exporte vers les quatre coins du monde.

La foire, qui aura lieu au Parc de l'Exposition nationale du Pacifique, couvrira près de 250,000 pieds carrés d'espace et utilisera en tout cinq bâtiments. Le tarif pour les exposants est \$2.50 le pied carré dans l'aire centrale des pavillons et \$3.00 le pied carré pour l'espace périphérique. Le tarif extérieur est 75 cents le pied carré. Pour retenir de l'espace ou pour obtenir d'autres renseignements, prière d'écrire au Directeur exécutif, Foire commerciale internationale de la Colombie-Britannique, 1971, Suite 1100, 475 rue Howe, Vancouver 1, Canada.

Actualités commerciales

Une usine d'engrais chimiques sera construite au Guatemala par *Guanos y Fertilizantes de Mexico S.A.*, grande société d'engrais qui appartient à *Nacional Financiera S.A.*, la banque d'expansion du gouvernement mexicain. L'usine approvisionnera en engrais le Guatemala et les autres pays d'Amérique Centrale. Elle produira le type NPK et serait en marche d'ici six mois. Le Mexique fournira les matières premières telles que le soufre et les acides. Le capital sera fourni par *Guanos y Fertilizantes* (49 p. 100) et les investisseurs guatémaltèques (51 p. 100)—Mexico, D.F.

Une mission allemande est arrivée récemment au Pérou pour étudier le plan national des ressources énergétiques en vertu d'un accord entre le Pérou et la République fédérale d'Allemagne. L'étude de trois ans et demi sera effectuée en collaboration avec le ministère des Mines et de l'Énergie du Pérou; elle portera sur les ressources d'eau et de gaz naturel et les réserves de charbon jusqu'ici insondées.—Lima

La Banque mondiale est devenue pour la Tunisie la principale source de capital. Ses prêts à la Tunisie s'élèvent à quelque 100 millions de dollars et doubleraient d'ici quatre ans. Ils servent à des fins telles que l'achat des véhicules de voirie, la réfection des routes, l'expansion touristique, l'acquisition des machines agricoles, la construction de nouvelles routes, les aménagements sanitaires dans les villes, l'extraction des phosphates, l'adduction de l'eau potable et l'éducation. Des contrats sous l'égide de la Banque internationale de reconstruction et de développement sont adjugés par la Tunisie à la suite d'appels d'offres internationaux; les entreprises canadiennes peuvent soumissionner relativement à tout projet financé par la Banque—Berne.

Une usine de 30 millions de dollars pour l'extraction de l'uranium sera construite en Afrique du Sud. C'est une entreprise en collaboration lancée par trois compagnies minières: *President Brand*, *Free State Saalplaas* et *Welkom Gold Mines*. L'usine traitera le limon des trois mines aura une capacité de 200,000 tonnes par mois, et sera construite par *President Brand*—Johannesburg.

Un contrat pour les voies d'accès et le port international dans l'île Margarita, au Venezuela a été adjugé à une firme locale, *Edificia C.A.* Le nouveau port coûtera trois millions de dollars canadiens et servira à l'amélioration des services touristiques dans l'île-Caracas.

La cinquième usine Shell pour la distillation du pétrole a récemment commencé à fonctionner à Pernis, près de Rotterdam. Cet établissement de la *Shell Nederland Raffinaderij N.V.* peut traiter 7.5 millions de tonnes de

pétrole brut par an (150,000 barils par jour). La raffinerie de Pernis aura maintenant une capacité primaire de 25 millions de tonnes par an (500,000 barils par jour), ce qui en fera la plus importante du monde entier. Les travaux de construction ont duré deux ans et ont coûté 33 millions de dollars du Canada.—La Haye.

Une usine d'acide sulfurique de \$600,000 à Spanish Town, près de Kingston, en Jamaïque vient d'être terminée par l'Industrial Chemical Company (Jamaica) Limited. L'usine de sel de l'ICC, également évaluée à \$600,000, est aussi à la veille de démarrer. L'usine d'acide sulfurique peut produire 35,000 tonnes par an au regard des 10,000 tonnes de l'usine antérieure. La production initiale atteindrait 20,000 tonnes par an, dont 10,000 seront utilisées au pays même. L'usine de sel raffinera le sel brut du Venezuela et approvisionnera le marché national. On espère exporter quelque 15,000 tonnes de sel par an—Kingston.

L'industrie australienne du bâtiment espère utiliser la gamme étendue de techniques, de procédés et de matériaux qu'emploie l'industrie du bâtiment en Amérique du Nord. On espère résoudre le débordement des grandes villes australiennes en construisant des complexes résidentiels et commerciaux en hauteur. Les planificateurs, les architectes et les entrepreneurs adoptent bien les méthodes modernes mais veulent se renseigner davantage sur la technologie de la construction en hauteur, par exemple l'emploi des ordinateurs et des techniques d'organisation de la gestion, et sur les matériaux et fournitures modernes—Melbourne

Le gouvernement du Brésil a offert de financer les agriculteurs qui cultivent des fèves sur leurs plantations de canne à sucre et de café afin de combattre la pénurie et les prix élevés des fèves au cours de la saison sèche. Le financement s'élève respectivement à quelque \$103,000 (Canada) et à quelque \$154,000 (par 12 acres) pour l'achat des engrais chimiques et des suppléments au sol destinés aux plantations de canne à sucre et de café. D'autre part, la moisson de blé 1969-1970 atteindrait 693,224 tonnes, soit 90 p. 100 de plus que les 364,876 tonnes récoltées pendant la campagne agricole 1968-1969—Rio de Janeiro.

W. R. Grace and Company, des États-Unis, a acquis les firmes Antilles Chemical Company of Jamaica et Aruba Chemical Industries, deux filiales d'*Esso Chemical Company Incorporated* aux Antilles. Ces deux sociétés voient à la fabrication et à la distribution des engrais Esso à la Jamaïque, à Porto-Rico, à Ste-Lucie, à Aruba et dans la République Dominicaine. L'usine d'*Antilles*

Chemical à Kingston fait partie du complexe *Esso Industries*, qui comprend une raffinerie de pétrole et un centre de distribution pour les produits pétroliers. L'usine de trois millions de dollars a commencé à fonctionner en 1966; elle dessert le marché de la Jamaïque et exporte vers les autres pays antillais—Kingston.

L'Australie appuie sur toutes les phases de l'instruction, notamment le matériel destiné aux laboratoires de langues. Un comité national a été constitué en vue d'établir des normes pour ce matériel. Le gouvernement sonde les moyens de favoriser l'étude des langues asiatiques dans les écoles australiennes et les facultés de langues des universités tiennent à agrandir leurs laboratoires. Les possibilités de vente sont prometteuses—Melbourne.

Le Pérou a reçu dernièrement de la Colombie 100 bovins de boucherie en vertu d'un contrat signé par le ministère de l'Agriculture du Pérou et IDEMA, de la Colombie, en juillet de l'an dernier. Ce contrat prévoit la livraison de 72,000 bovins d'ici un an. Ce sont les premières importations en vertu du nouveau règlement qui fait du gouvernement péruvien l'unique importateur de viande ou d'animaux sur pied destinés aux abattoirs—Lima.

La balance des paiements des Îles Bahamas pour 1968 accuse un solde créditeur de plus de 28 millions de dollars des Bahamas (un dollar vaut de 1.04 à 1.07 dollar du Canada), ce qui représente une hausse de plus de huit millions au regard de l'année précédente. Les importations ont augmenté de 10 p. 100 pour atteindre 185 millions de dollars des Bahamas (au regard de 51.5 millions à l'exportation); le déficit a été compensé par les investissements et une nouvelle pointe de l'affluence touristique—Kingston.

Les importations des Îles Bahamas en 1968 étaient réparties comme d'habitude: biens fabriqués, 70 p. 100, denrées alimentaires: 25 p. 100, matières premières: 5 p. 100. Les importations de provenance canadienne ont fait un bond de plus de 60 p. 100, passant de huit millions de dollars en 1967 à 13 millions en 1968, ce qui porte notre part du marché de moins de cinq p. 100 en 1967 à sept p. 100 en 1968. Les exportations de matériel industriel ont progressé considérablement—Kingston.

Un groupe du Venezuela cherche des capitaux étrangers pour construire une usine de 3.6 millions de dollars en vue de produire du ciment-amianté. L'usine donnerait son plein rendement d'ici novembre 1970—Caracas.

La filiale vénézuélienne de deux grandes sociétés sidérurgiques des États-Unis—United State Steel et Bethlehem Steel—prévoyait exporter plus de 12 millions de tonnes de minerai de fer en 1969. C'est un apport favorable de 130 millions de dollars à la balance des paiements du Venezuela. Après le pétrole, le minerai de fer constitue encore la principale importation du Venezuela—Caracas.

Les sociétés étrangères peuvent maintenant se faire représenter en Tchécoslovaquie par une agence. Plusieurs agences ont été constituées depuis un an; elles offrent aux clients des études du marché, un service de rappel et des services techniques. La plus récente, *Rephachem*, représente les fabricants étrangers de produits chimiques et a conclu des ententes avec un certain nombre de fabricants importants de l'Europe occidentale et des États-Unis. Elle est censée offrir un service de liaison quotidienne avec les usagers et avec *Chemapol* qui a le monopole du commerce extérieur en produits chimiques. *Rephachem* a témoigné de l'intérêt aux fournisseurs canadiens; un seul agent représente plusieurs fabricants canadiens non concurrents qui partagent les frais—Prague.

Un scientifique soviétique vient de mettre au point un système de contrôle pluridimensionnel pour l'extraction du pétrole. Il en a démontré l'efficacité avec un modèle de simulation pour un champ pétrolifère de 40 puits. On a ainsi pu déterminer les conditions optimales de fonctionnement pour tous les puits; on a donc fermé certains puits et on a changé le fonctionnement des autres. Le rendement de ce champ pétrolifère a augmenté de 10 p. 100. On projette d'appliquer ce système à un champ de 300 puits l'année prochaine et on espère qu'il aidera à mettre au point des méthodes qui maximiseront le rendement de la production électrique, des industries métallurgiques et chimiques.—Moscou.

On a installé une nouvelle fabrique de provendes composées, hautement automatisée, au coût de 10.7 millions de dollars canadiens, dans la ville d'Aalter, en Belgique. Cette usine a commencé son exploitation récemment. Elle appartient au Boerenbond, qui est la plus importante association d'agriculture de Belgique; on prévoit que la production annuelle de l'usine sera de 250,000 tonnes par an mais on peut l'accroître jusqu'à 500,000 tonnes. Le Boerenbond exploite aussi une grande usine à Merxem, près d'Anvers, qui a produit plus de 600,000 tonnes de provendes l'an dernier.—La Haye.

On projette la construction d'un complexe de transbordement et d'entreposage des grains, de 13.4 millions de dollars canadiens, dans la région d'Europort, à l'ouest de Rotterdam. La société *Graan Elevator Maatschappij* (GEM) commencera à construire ces nouvelles installations à la fin de 1970; elles seront en exploitation partielle en 1973. Ce complexe aura une capacité de transbordement de plus de 2,000 tonnes métriques à l'heure et pourra entreposer environ 50,000 tonnes. Des navires de 150,000 tonneaux pourront mouiller aux quais de cette installation, qui peuvent même être adaptés pour recevoir de plus grands navires. La société GEM possède encore un autre complexe portuaire de transbordement et d'entreposage dans la région de Botlek, près de Rotterdam, qui peut recevoir des navires de plus de 95,000 tonnes.—La Haye.

On construit un nouvel hôtel de 13.5 millions de dollars canadiens dans la région de Cable Beach, aux Bahamas. Cet hôtel aura huit étages et 400 chambres à coucher et sera terminé en décembre 1970. Il s'appellera le *Sonesta Beach Hotel* et fera partie de la chaîne de l'*Hotel Corporation of America* qui administre également le célèbre *Balmoral Club*.—Kingston.

Air Canada annonce la mise en service d'un vol hebdomadaire Montréal-Prague (Tchécoslovaquie) en mai 1970. L'avion partira de Montréal tous les vendredis et arrivera à Prague, via Bruxelles, le samedi. La société aérienne nationale tchécoslovaque (CSA) va également mettre un service Prague-Montréal en exploitation; la liaison sera assurée par des avions à réaction IL-62, que la Tchécoslovaquie a achetés récemment de l'U.R.S.S. CSA n'a pas encore annoncé son horaire.—Prague.

On annonce la mise en chantier d'un édifice circulaire en béton, de 49 étages à Dallas, Texas, en mai prochain. Ce bâtiment de 913 pieds sera le plus haut du genre au monde. Il fait partie d'un projet d'aménagement de l'entreprise privée, qui s'étendra sur 32 acres et coûtera 200 millions. Le complexe sera bâti dans le centre de la ville, à côté du centre des Congrès et de l'hôtel de ville projeté. Les 21 étages inférieurs seront occupés par des bureaux et les 28 étages supérieurs par un hôtel de 600 chambres de la chaîne Fred Harvey.—Dallas.

D'après un rapport publié récemment, l'activité touristique a baissé de plus de 33 p. 100 en Tchécoslovaquie durant le premier semestre de 1969.—Prague.

La Thaïlande produira quelque 400,000 tonnes de kenaff (dah) durant la saison de 1969-1970, mais les prix sont bas sur le marché local et à l'étranger; il y a également un surplus de 180,000 tonnes, reliquat de la récolte de l'année précédente. On prévoit que l'Inde achètera une partie des stocks actuels quoique les fabriques de sacs de jute n'aient besoin que de 80,000 tonnes de kenaff. Les producteurs thaïlandais espèrent que les marchés japonais et européens en absorberont 275,000 tonnes et que l'Inde, Singapour et les pays africains achèteront le reste—Bangkok

La Corporacion «Peruana del Santa» s'occupera de trois installations de turbines dans le nord du Pérou. Ces travaux exigeront une mise de fonds de quelque 16 millions de dollars. La Banque mondiale financera 60 p. 100 des travaux en accordant un prêt remboursable en 18 années à 8.5 p. 100 d'intérêt et un délai de paiement de trois ans—Lima

«Ocean Industries Inc.,» entreprise américaine, a obtenu l'autorisation d'extraire, de traiter et de vendre l'aragonite des Bahamas qui en se solidifiant donne de la pierre à chaux. Le contrat prévoit la création d'une île artificielle de 200 acres à quelque vingt milles au sud de Bimini et d'un canal de 300 pieds s'étendant à l'est à partir du Banc de la Grande Bahama. La Couronne détiendra les titres de propriété et un bail sera accordé à une filiale, *Ocean Industries (Bahamas) Ltd.* On espère que les redevances annuelles atteindront \$500,000 au cours des trois années suivant l'achèvement des travaux—Kingston

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Brésil

Le gouvernement brésilien a fait savoir, qu'en vertu du décret-loi numéro 66175 daté du 5 février, les factures commerciales ne nécessiteront plus de légalisation consulaire à partir du 7 mars 1970. Ce décret n'abolit pas les licences d'importation ou les certifications données par la Chambre de commerce.

Israël

Les importateurs israéliens de toutes les marchandises visées par un droit de 30 p. 100 ou plus doivent déposer 50 p. 100 de la valeur du produit au crédit du Trésor d'État, comme l'a ordonné le ministre israélien du Commerce, le 11 janvier 1970. Le dépôt doit-être fait en espèces à moins d'une directive contraire du directeur des douanes et de l'accise, et portera intétêt au taux de 6 p. 100 par an. Le dépôt et l'intérêt seront remboursés à la fin d'une période de six mois.

Un dépôt de 25 p. 100 de la valeur sera exigé pour les marchandises importées avant le 11 janvier si les dé-

clarations d'importation concernant les marchandises sont admises avant le 11 mars 1970.

Sont exemptées de ce dépôt les marchandises dont la valeur est inférieure à 500 livres israéliennes; les marchandises importées par des immigrants, des résidents temporaires ou des citoyens de retour sans allocation de devises étrangères; les marchandises importées par et pour le gouvernement.

Suisse

La Suisse a annoncé que les réductions tarifaires découlant des négociations commerciales et tarifaires du Kennedy Round, prévues pour le premier janvier 1971 et le premier janvier 1972, sont entrées en vigueur le premier mars 1970. C'est une des mesures prises par le gouvernement suisse pour modérer la surchauffe économique. Une gamme étendue d'exportations canadiennes vers la Suisse devraient bénéficier de ces réductions tarifaires.

Tournées des délégués commerciaux

Au Canada

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

Le ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa

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

L'Association des manufacturiers canadiens à Toronto

La Greater Windsor Industrial Commission à Windsor (Ontario)

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

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

Pays-Bas

F. W. Zechner, Agent commercial à La Haye:

Montréal: 23 au 27 avril

Québec: les 28 et 29 avril

Halifax: 30 avril et 1^{er} mai

Dans leur propre territoire

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

Afrique du Sud

W. D. Wallace, délégué commercial au Cap Town (Afrique du Sud), sera à Port Elizabeth, East London et dans la région, du 18 au 27 mai.

Bulgarie, Hongrie et Roumanie

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

Chypre

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

Côte d'Ivoire

J. P. Bell, secrétaire commercial, et J. Fillion, secrétaire commercial adjoint, à Accra (Ghana) seront à la Côte d'Ivoire du 12 au 18 avril, du 10 au 20 mai et du 7 au 20 juin.

Nigeria

B. Dussault, secrétaire commercial adjoint à Accra (Ghana) se rendra au Nigeria du 5 au 11 avril, du 3 au 9 mai et du 1^{er} au 6 juin.

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 commerciaux 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.

Sénégal

J. P. Bell, secrétaire commercial et J. Fillion, secrétaire commercial adjoint à Accra (Ghana) seront au Sénégal du 17 au 23 mai.

L'industrie se développe en Amérique du Sud

L'une des plus grandes usines de transformation du bois en Amérique du sud va être installée au cours du deuxième trimestre de cette année à Taquari dans l'État du Rio Grande do Sul, au Brésil. La société *Companhia Química Industrial de Laminados* parrainera ce projet qui assurera la production de feuilles lamellées, de contreplaqué, de carton-fibre et d'agglomérés. La Banque nationale de développement économique du Brésil assurera une partie du financement. La production de cette usine doit satisfaire la demande des industries de la construction civile, des meubles et appareils ménagers du Brésil et elle doit également fournir des produits du bois pour l'exportation. On estime que cet investissement représente l'équivalent de 6.2 millions de dollars canadiens.

La pleine exploitation du champ pétrolier de Campo Boscan qui appartient entièrement au gouvernement, exigera une mise de fonds estimative de 75 millions de dollars. La production actuelle est de 25,000 barils par jour et sera augmentée à 125,000 par jour. Huit puits vont être forés dans le coin sud-ouest du terrain et un gazoduc va être posé. Ce terrain alimentera éventuellement la nouvelle usine pétrochimique qui est en construction à El Tablazo dans l'État de Zulia. Les entreprises canadiennes qui désirent fournir une aide technique ou du matériel pour ces projets doivent commencer à rechercher des partenaires convenables pour établir un consortium ou bien pour les représenter au Venezuela.

La première des quatre usines chimiques qui doivent être construites en association par une société de Colombie et une entreprise du Venezuela, entrera cette année en activité à Barranquilla. Elle produira 50 tonnes de caprolactame (une matière brute pour le nylon), 600 tonnes d'engrais, 226 tonnes d'acide nitrique et 80 tonnes d'acide sulfurique par jour. Cette entreprise semble indiquer que la coordination régionale se développe en Amérique latine.

L'année dernière, l'Argentine a connu une production record d'automobiles et de véhicules commerciaux: 153,047 automobiles et 65,540 véhicules commerciaux. Les principaux producteurs ont été Fiat (22.8 p. 100) Ford (16.5 p. 100), IKA-Renault (15.5 p. 100) et General Motors (13.7 p. 100), suivis par Peugeot, Chrysler et Citroën ainsi que par quatre autres fabricants de moindre importance.

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 23 mars	du dollar canadien en unités de change étranger		de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 23 mars	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud			Costa Rica		
Rand	1.502	.66	Colon	.1620	6.17
Algérie			Cuba¹		
Dinar	.1935	5.17	Peso cubain		
Allemagne			Danemark		
Deutsche Mark	.2922	3.42	Couronne danoise	.1431	6.98
Antilles néerlandaises			Dominicaine, Rép.		
Florin	.5687	1.75	Peso dominicain	1.072	.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	1.204	.8305	États-Unis		
Autriche			Dollar	1.073	.93
Schilling	.0415	24.03	Fidji		
Bahamas			Livre	1.232	.81
Dollar	1.072	.93	Finlande		
Belgique et Luxembourg			Mark finlandais	.2554	3.91
Franc belge	.0216	46.72	France, Monaco, etc.²		
Bermudes			Franc	.1935	5.17
Livre	2.579	.38	Ghana		
Birmanie			Nouveau Cédi	1.051	.95
Kyat	.2252	4.44	Grande-Bretagne		
Bolivie			Livre sterling	2.579	.38
Peso bolivien	.0900	11.11	Grèce		
Brésil			Drachme	.0359	27.93
Cruzeiro (officiel et libre)	.2440	4.09	Guatemala		
Ceylan			Quetzal	1.073	.93
Roupie cinghalaise	.1802	5.54	Guyane		
Chili			Dollar	.5395	1.85
Escudo chilien			Haïti		
(taux bancaire)	.1010	9.90	Gourde	.2148	4.65
(libre)	.0869	11.50	Honduras		
Chine, Rép. pop. de			Lempira	.5363	1.86
Nouveau dollar de			Honduras britannique		
T'ai-wan (officiel)	.027	37.04	Dollar	.5363	1.86
Colombie			Hong Kong		
Peso (fixe)	.059	16.94	Dollar de Hong Kong	.1770	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 23 mars	du dollar canadien en unités de change étranger		de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 23 mars	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	.2952	3.38
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1425	7.01	Sol (libre)	.0248	40.65
Indonésie⁴			Philippines		
Rupiah			Peso (libre)	.2741	3.63
Iran			Pologne		
Rial	.0142	70.42	Zloty (taux de base fixe)	.2700	3.71
Iraq			Portugal et colonies⁵		
Dinar irakien	3.006	.33	Escudo	.0375	26.66
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.579	.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	2.31
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0017	588.23	Leone	1.502	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.290	.76	Dollar	.3506	2.85
Japon			Suède		
Yen	.0030	333.33	Couronne suédoise	.2063	4.85
Kenya			Suisse		
Shilling	.1526	6.55	Franc suisse	.2488	4.01
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3325	3.00	Livre syrienne (libre)	.2819	3.55
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3504	2.85	Couronne tchécoslovaque	.1489	6.71
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2154	4.64	Baht (libre)	.0523	19.15
Mexique			Trinité-et-Tobago⁷		
Peso mexicain	.0859	11.64	Dollar	.5363	1.86
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	.1502	6.65	Peso uruguayen (libre)	.0043	232.56
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.207	.82	Bolivar (officiel et libre)	.2389	4.18
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2252	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

Corée du Sud

Superficie

38,007 milles carrés

Climat

Modéré, chaud et humide en été, généralement sec de septembre à mai, avec précipitations majeures de juin à août. À Séoul les températures mensuelles moyennes sont de l'ordre de -4.9°C au mois de janvier et de 25.4°C au mois d'août; à Pusan elles sont de l'ordre 1.8°C au mois de janvier et de 25.4°C au mois d'août. L'échelle centigrade est employée pour mesurer la température.

Population

Au recensement de 1966, 29.2 millions — 14.7 millions d'hommes et 14.5 millions de femmes. Vers le milieu de 1968 la population estimative était de 30.5 millions d'habitants — 15.4 millions d'hommes et 15.1 millions de femmes.

Ménages

Résultats du recensement de 1966, 5.2 millions de familles. En décembre 1968 il y avait 5.3 millions de familles, 3.9 millions d'habitations, 203 immeubles d'appartements pour 9,067 familles. Il y a pénurie de 1.3 million d'habitations.

Revenu

En 1968 le revenu national a été de 5,072.7 millions de dollars canadiens, le revenu par habitant, de \$149. Dans l'industrie minière, le salaire mensuel était de \$47, dans l'industrie de transformation il s'élevait à \$32.

Comptes bancaires

En mars 1969 il y avait 3.8 millions de comptes bancaires. L'actif global des banques commerciales s'élevait à 1,143.4 millions de dollars canadiens.

Véhicules automobiles

En décembre 1968, 80,951 véhicules étaient immatriculés, mis à part ceux de l'armée et du corps diplomatique: 33,112 voitures, 31,582 camions, 12,786 autobus, 2,188 petits modèles et 1,283 modèles spéciaux.

Téléphones

En 1968, 384,514 abonnés soit 12.5 pour mille habitants.

Postes de radio et de télévision

En décembre 1968, 2 millions de familles avaient des radios et 152,100 postes de télévision avaient été enregistrés. Les installations de diffusion pour la radio et la télévision (525 lignes par image) appartiennent à l'État et à des particuliers.

Approvisionnement en eau

L'eau potable est saine. En 1968, la production d'eau était de 511 millions de mètres cubes et le volume d'eau distribuée, 380 millions de mètres cubes. La pression de l'eau varie mais le minimum exigé est de 1.5 kg par centimètre carré.

Électricité

60 cycles, courant alternatif monophasé et triphasé, 100 et 200 volts pour la consommation domestique et 200 volts pour la petite industrie. Le fil de terre intégré n'est pas requis pour les appareils électriques. Parmi les abonnés 1.5 million l'utilisent à des fins domestiques, 45,000 à des fins industrielles et 122,000 à des fins commerciales. En juillet 1969, la production nationale a été de 1.6 million kW. Le tarif moyen pour usage domestique est de \$0.0468 pour usage industriel et de \$0.0189 par kWh. La moyenne des frais y compris ceux qu'entraînent l'exploitation et les dépenses générales d'administration, s'élève à \$0.0180 kWh.

Houille

En 1968 la production a atteint 10.2 millions de tonnes métriques d'anthracite dont 226,266 tonnes ont été exportées. On estime que la quantité des réserves est de 1.1 million de tonnes métriques. On a importé 51,633 tonnes de houille grasse, 51,153 tonnes de coke et de semi-coke.

Gaz

En 1968 la production de gaz butane était de 2,042 kilolitres et celle du gaz propane s'élevait à 26,909 kilolitres.

Pétrole

On peut obtenir tous les produits provenant du raffinage. La production et les réserves de pétrole brut sont pratiquement inexistantes. En 1968 la production des produits raffinés comprenait: pétrole brut déchargé 5.6 millions kilolitres, mazout 2.2 millions kl, gasoil 1.2 million kl et essence 626,400 kilolitres.

Poids et mesures

Système métrique.

Pas de vis

Métrique, vis filetée à droite.

Normes

Les normes relatives aux appareils électriques, aux réchauds à gaz et à pétrole ainsi qu'aux fours et aux machines en général sont établies par le Bureau des normes, ministère du Commerce et de l'Industrie, Séoul (Corée du Sud). Le respect de ces normes n'est pas obligatoire sauf pour les mesures de sécurité concernant les appareils électriques et le matériel de chauffage.

Toit audacieux à Sao Paulo



L'aluminium et le savoir-faire canadiens jouent un rôle essentiel dans la construction d'une structure en aluminium qui est considérée comme étant la plus grande au monde du genre. Cette structure, constituée essentiellement d'une toiture métallique qui semble flotter, abritera l'ultra-moderne Palais des expositions dans lequel des fabricants du Brésil et du monde entier exposeront leurs produits. Le Palais des expositions s'élèvera dans le parc Anhembi de 80 acres au bord de la rivière Tiete, qui doit devenir un haut-lieu du tourisme.

Ce palais de conception canadienne, qui occupe environ un sixième de la superficie totale du parc Anhembi, soit près de 13 acres, est la première structure à être élevée en ces lieux.

La société *Alcan Alumínio do Brasil S.A.*, filiale de l'*Alcan Aluminum Limited*, fournit et tréfile les 856 tonnes de métal nécessaires à cette structure. La société a retenu les services du professeur Cedric Marsh, de Montréal (voir la photo ci-dessus) qui a conçu cette réalisation d'apparence simple mais qui est cependant extraordinairement complexe. Elle est si compliquée que son exécution a nécessité

l'utilisation d'un ordinateur IBM 360/75 spécialement programmé à cet effet. Comme un tel ordinateur n'existe pas en Amérique latine, le professeur Marsh a effectué les calculs au Canada. L'utilisation d'un système complexe d'informatique découle de la conception audacieuse selon laquelle tout le poids du toit repose sur des colonnes de support espacées de 180 pieds, sans utiliser de poutres croisées.

Le moment le plus prenant de cette réalisation a été le montage, en un seul temps, de l'ensemble de la structure métallique de base qui représente 670 tonnes d'aluminium. Occupant une superficie de 62,700 mètres carrés (environ 13 acres), la membrane flottante du toit a été dressée pratiquement en une nuit au début du mois de décembre.

Pendant environ un mois et demi des équipes d'ouvriers de la société *Ficht & Schwartz-Hautmont Companhia Brasileira de Construcoes* ont assemblé et raccordé des tubes d'aluminium de 80 à 180 mm, les étalant sur le sol conformément aux instructions données par les ingénieurs de la firme. Vingt-cinq treuils manuels fixés à un nombre égal de mâts

de soutien et 16 treuils plus petits, chargés de maintenir l'équilibre de la charpente tubulaire, sont entrés simultanément en action lors de l'émission de signaux convenus à l'avance et transmis par les ingénieurs au moyen d'émetteurs-récepteurs. Ce fut une opération d'une rare précision qui se déroula sans le moindre incident en dépit d'un vent qui soufflait à 30 milles à l'heure au lieu de huit milles comme on l'avait prévu. Tirant pouce par pouce pendant 30 heures d'affilée, les treuils synchronisés ont réussi à élever la charge de 670 tonnes à une hauteur de 14 mètres (environ 42 pieds) qui avait été fixée à l'avance. Cet exploit a été accueilli par les clameurs de joie des ouvriers et les soupirs de soulagement des ingénieurs dont le professeur Marsh qui est venu à Sao Paulo pour surveiller le gainage de la structure d'aluminium.

Le professeur Marsh a été enthousiasmé par la collaboration compétente qu'il a reçue de ses collaborateurs brésiliens, tant ouvriers qu'ingénieurs. Les habitants de Sao Paulo, même les plus blasés, n'ont pas moins été enthousiasmés de ce qui paraît être un rêve des techniques modernes de construction.

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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

M. Donald Robertson (deuxième à gauche), minéralogiste canadien, déjeune ici avec des travailleurs argentins qui l'aident à fouiller les richesses minérales d'un secteur prometteur des Andes, en Argentine. Le Fonds spécial des Nations Unies sert ainsi à fournir des services d'experts, des bourses, de l'outillage et des sous-traités aux pays en voie de développement.

