

commerce extérieur

Évolution du commerce
en 1969

Utilisez la salle Cedar

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada



Juin/1970



Dans ce numéro

Le ministère de l'Industrie et du Commerce ne manque jamais une occasion de faciliter la tâche des hommes d'affaires et exportateurs canadiens lorsqu'il s'agit de trouver de nouveaux débouchés pour leurs produits. La photo de notre page couverture fait voir en effet une rencontre avec des acheteurs américains à une réception intime donnée dans la Salle Cedar, au Consulat général du Canada dans la Cinquième Avenue, à New York. Ils examinent minutieusement des bureaux fabriqués par une société canadienne, Plancraft Limited, de Montréal. Cette compagnie a invité 48 représentants de 23 lignes aériennes des Etats-Unis à assister à une réception et un étalage de ses produits dans la Salle Cedar, aménagée à cette fin au Consulat à New York, espérant par là trouver un accès plus facile à cet important marché. Les délégués commerciaux ont des salles d'étalage de ce genre à placer à la disposition des exportateurs cana-

diens non seulement aux Etats-Unis, mais dans d'autres pays du monde. On trouvera d'ailleurs dans une page intérieure d'autres précisions au sujet de l'utilisation de ces salles d'exposition.

On n'est pas sans savoir que la stimulation des travaux de recherche et de développement est devenue l'un des objectifs principaux du ministère de l'Industrie et du Commerce. L'innovation est la clé du succès de toute industrie moderne et un facteur de compétitivité accrue sur les marchés étrangers. Le Ministre de l'Industrie et du Commerce a conséquemment annoncé une augmentation de 10 p. 100 des fonds affectés à l'industrie sous forme d'aide directe à la recherche et au développement. Ces fonds passeront donc de 54.5 millions de dollars pour une année à 72.8 millions pour l'exercice 1970-1971. Les industriels et hommes d'affaires feraient bien de lire attentivement le texte dans lequel

on donne d'utiles précisions sur les programmes que le Ministère a mis en œuvre à cette fin.

Un autre article qu'il ne faudrait pas manquer de lire est celui de John Skegg, de la Division du commerce extérieur du Bureau fédéral de la statistique, qui donne un aperçu et des statistiques révélatrices au sujet de l'évolution du commerce canadien au cours de l'année 1969. Selon M. Skegg, tout indique que l'exercice courant sera une autre année relativement satisfaisante pour le commerce extérieur du Canada et qu'elle dépasserait en fait les prévisions de certains observateurs. En prenant connaissance des résultats obtenus l'an dernier, et à la lumière des facteurs qui entrent en jeu dans l'état actuel du marché extérieur, on peut se faire une meilleure idée des perspectives qu'ils nous est permis d'entrevoir pour l'année en cours.

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 et ministre de tutelle de la Commission canadienne du blé.

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

Prière d'adresser toute la correspondance à: l'Éditeur, «Commerce extérieur», Tour «B», Place de Ville, 112, rue Kent, Ottawa, Canada.

O. Mary Hill, rédactrice

Vol. 121 N° 6

Juin 1970

Articles

Évolution du commerce en 1969	2
Les produits de l'électronique en Californie	7
Le marché des pièces coulées est chauffé à blanc	9
Utilisez la salle Cedar	11
Développement du marché du bois en Jamaïque	13
Entrepôt portuaire de Djakarta	15
Lutte à la pollution dans les États du Sud	16
Légèreté et couleurs	17
L'innovation est la clé	20
Entreprises communes en Amérique du Sud	23
Règlements sud-américains sur les exportations et le change	25
Visite au Danemark	28
Machines pour l'Allemagne de l'Ouest	32

Rubriques

Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	34
Actualités commerciales	36
Tournées des délégués commerciaux	37
Cours du change étranger	38
Renseignements concernant le marché: Antilles néerlandaises	40

Abonnements

\$2 par année au Canada, \$5 à l'étranger, 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.

Évolution du commerce en 1969

Les exportations ont augmenté de 9 p. 100 l'an dernier, les importations de 15 p. 100 et l'excédent commercial a atteint 688 millions de dollars au cours de l'année.

JOHN SKEGGS Division du commerce extérieur, Bureau fédéral de la statistique

L'année 1969 a été satisfaisante pour le commerce du Canada, marquant sept années consécutives d'expansion soutenue et rapide. Toutefois, elle n'a pas été aussi brillante que certaines des années qui l'ont immédiatement précédée étant donné que certains secteurs d'exportation n'ont pu réaliser tout leur potentiel. Beaucoup de produits n'en ont pas moins accusé des hausses encourageantes au titre des ventes et nombre de nos partenaires ont acheté au Canada plus de marchandises que jamais. La fermeté soutenue des facteurs expansionnistes de l'économie nationale ont dû rester déterminés une hausse encore plus vigoureuse à l'importation, de sorte qu'une fois de plus, le commerce du Canada a atteint de nouveaux sommets. Le total des exportations en 1969, y compris les réexportations, a augmenté de 9 p. 100 pour atteindre 14,869 millions de dollars et les importations ont augmenté de 15 p. 100 pour atteindre 14,202 millions. Par conséquent, si la balance du commerce a été favorable pour la neuvième année de suite, l'excédent est tombé de 1,247 millions de dollars en 1968 à 668 millions* l'an dernier. Ce chiffre fort contracté pour 1969 dépasse quand même la moyenne (environ 600 millions) des cinq dernières années.

Au moment où nous écrivons, ni les données générales ni les données détaillées sur l'évolution du commerce mondial en 1969 ne sont disponibles. Cependant, les informations présentes indiquent une hausse d'au moins 10 p. 100 dans la valeur du commerce

*Cette comparaison s'inspire des données commerciales non redressées fondées sur les documents de la douane. Corrigé aux fins de la balance des paiements, le bilan positif des échanges de marchandises pour 1969 a atteint 871 millions de dollars au regard de 1,376 millions en 1968.

mondial pour l'an dernier; pour les secteurs industriels, le chiffre estimatif est de 12 p. 100. Ainsi, pour la première fois depuis plusieurs années, les exportations canadiennes ont progressé l'an dernier à un rythme un peu plus lent que celui de l'ensemble du commerce international. Au premier semestre de 1969, le commerce mondial a progressé de 13 à 14 p. 100 au regard de la période correspondante de 1968, surtout grâce à une hausse de quelque 25 p. 100 des importations absorbées par la Communauté économique européenne. On a noté un certain ralentissement au regard de ces taux élevés vers la fin de l'été et au cours de l'automne, mais l'élan acquis au cours des six premiers mois de l'année était si prononcé que les hausses indiquées ci-dessus sont vraisemblables.

Les tableaux 1 et 2 indiquent la valeur de nos échanges avec nos principaux partenaires en 1968 et 1969. **Comme d'habitude, les États-Unis sont nettement en tête de nos clients et de nos fournisseurs.** Ils ont absorbé 71 p. 100 de nos exportations en 1969, et fourni 73 p. 100 de nos importations. Il ne faut pas oublier que le Canada est le principal partenaire des États-Unis; notre part de leur marché d'importation (de loin le plus vaste au monde, sa valeur s'élevant l'an dernier à plus de 36 milliards de dollars) est également importante, soit 29 p. 100 du total. Nos exportations vers les États-Unis ont augmenté l'an dernier de 1,345 millions pour atteindre 1,556 millions, et nos importations des États-Unis ont augmenté de 1,265 millions pour atteindre 10,313 millions. Le Canada accusait donc pour la deuxième année de suite un excédent qui a augmenté de 80 millions pour atteindre 243 millions. Les produits automobiles comptaient pour plus de 800 millions de dollars dans la hausse des exportations vers

les É.-U.; le papier journal et la pâte de bois représentaient chacun un autre gain de près de 100 millions.

D'autre part le commerce canado-britannique s'est moins bien comporté en 1969, surtout par suite des mesures adoptées en vue d'assainir la balance des paiements du Royaume-Uni et à cause des grèves au Canada, qui ont notamment gêné les expéditions de cuivre et de nickel (ces deux produits ont accusé en 1969 une baisse de 60 millions de dollars). Les exportations l'an dernier ont baissé de 112 millions de dollars pour s'établir à 1,113 millions, le plus faible total depuis 1963. Les importations de provenance britannique ont augmenté de 95 millions et atteint 791 millions.

Les exportations vers plusieurs autres pays ont également fléchi. Les exportations vers la République populaire de Chine ont diminué de 40 millions pour s'établir à 122 millions en 1969, baisse presque entièrement attribuable aux expéditions réduites de céréales. Pour cette même raison, l'Union soviétique ne figure pas sur la liste des principaux marchés d'exportation au tableau 1, au regard de 1966 par exemple, alors que ce pays était au quatrième rang de nos débouchés grâce aux ventes massives de blé canadien. En 1968, les exportations vers l'URSS étaient encore respectables, puisqu'elles s'élevaient à 89 millions, mais elles sont tombées l'an dernier à neuf millions. Les exportations vers l'Australie ont également diminué de 186 millions de dollars en 1968 à 163 millions l'an dernier et les ventes au Venezuela de 103 millions en 1968 à 93 millions en 1969. Les exportations canadiennes vers le Japon ont accusé une légère hausse: 18 millions, pour atteindre 625 millions en 1969; une hausse plus vigoureuse (90 millions) portait

les exportations vers la Communauté économique européenne à 837 millions. Elle résultait surtout d'un accroissement de plus de 40 millions de dollars dans les exportations nationales vers la France (125 millions) et l'Allemagne de l'Ouest (277 millions) en 1969.

A 789 millions, les importations en provenance des pays de la CEE accusaient une hausse de près de 128 millions en 1969: l'Allemagne a eu la part du lion de cet accroissement, soit 56 millions. **Mais c'est le Japon qui présente l'augmentation la plus frappante parmi les grands partenaires du Canada; nos achats de cette provenance ont atteint 496 millions en 1969**, accusant une hausse de 38 p. 100 pour l'année. Parmi les pays du Commonwealth, les principaux fournisseurs après la Grande-Bretagne étaient l'Australie, qui a affiché une hausse de 20 millions pour atteindre 96 millions, et Hong Kong, où nos achats ont fait un bond de 15 millions pour atteindre 73 millions.

Le tableau 3 en page 5 ventile nos exportations d'origine canadienne par sections pour les deux dernières années, et fournit quelques détails sur les principaux produits et groupes de produits dans lesdites sections. Deux d'entre elles: aliments, provendes, boissons, tabacs et matières brutes non comes-

tibles, accusaient des baisses au regard de 1968, l'une de près de 150 millions et l'autre un peu moins élevée. Les deux autres sections ont affiché des augmentations. Les exportations de matières fabriquées non comestibles ont enregistré une hausse d'un peu plus de 300 millions et les exportations de produits non comestibles une hausse de bien plus d'un milliard pour atteindre 5,316 millions. **Ainsi, pour la première fois dans l'histoire commerciale du Canada, les produits finis, qui correspondent largement aux produits complètement ouverts, constituaient en 1969 la plus importante section à l'exportation.**

L'examen détaillé de cette section révèle que l'accroissement de 1,191 millions dans les exportations d'origine canadienne découlait d'une variété de hausses et de baisses. Dans l'ensemble, l'augmentation était le résultat net de la hausse des exportations de produits de l'automobile: plus de 800 millions de dollars, et des exportations de produits du bois, d'hydrocarbures, de machines industrielles, pour ne préciser que les plus importantes. Elles ont plus que compensé la diminution des ventes de céréales, de métaux et de minéraux et du matériel d'aviation, entre autres.

Parmi les produits du bois, les exportations de papier journal ont dépassé pour

la première fois un milliard de dollars, accusant une hausse de 136 millions de dollars pour atteindre 1,126 millions. La pâte de bois a augmenté d'à peu près autant pour atteindre 753 millions et le bois tendre de construction a augmenté de plus de 40 millions pour atteindre 665 millions en 1969. Les livraisons de pétrole brut et de gaz naturel ont augmenté de plus de 100 millions pour dépasser légèrement 700 millions. **Les machines industrielles de divers genres ont enregistré des gains et leur total est passé de 295 millions en 1968 à 369 millions en 1969.** Des hausses moins importantes mais quand même vigoureuses sont survenues dans les exportations de whisky, (passées à 189 millions de dollars), d'amiante (passées à 216 millions) d'aluminium et ses alliages (passées à 475 millions).

Les exportations de la plupart des autres métaux et minéraux ont toutefois fléchi par rapport à 1968, surtout à cause des grèves prolongées qui ont paralysé certaines grandes mines et leurs usines connexes. Trois minéraux: le minerai de fer, le cuivre et le nickel, parmi tous ceux qu'on extrait au Canada, comptent pour environ les deux tiers du total de notre production minière. La production de ces trois minéraux a été cependant très touchée l'an dernier par des interruptions de travail,



Ci-dessus un dynamitage contrôlé dans une mine d'amiante. Les exportations d'amiante brut s'élevaient l'an dernier à 216.3 millions contre 192.9 millions en 1968, pour un total de 2,463.3 millions de matières brutes non comestibles.

TABLEAU 1

**EXPORTATIONS CANADIENNES
VERS LES GRANDS PARTENAIRES
COMMERCIAUX**

	millions de dollars canadiens	
	1968	1969
États-Unis	8,992.5	10,215.4
Grande-Bretagne	1,209.6	1,096.5
Japon	606.8	624.8
Allemagne (république fédérale)	228.7	277.4
Pays-Bas	178.9	185.0
Australie	185.7	163.3
Italie	131.2	133.7
France	81.5	124.7
République populaire de Chine	163.2	122.4
Belgique et Luxem- bourg	126.6	116.2
Norvège	116.6	103.6
Inde	111.3	95.6
Venezuela	102.7	92.9
République d'Afrique du Sud	68.3	78.5
Mexique	54.6	72.9

TABLEAU 2

**IMPORTATIONS CANADIENNES
PROVENANT DES GRANDS PARTE-
NAIRES COMMERCIAUX**

	millions de dollars canadiens	
	1968	1969
États-Unis	9,048.4	10,312.7
Grande-Bretagne	696.1	791.0
Japon	360.2	495.7
Allemagne (république fédérale)	298.9	354.7
Venezuela	357.9	345.6
France	121.6	153.7
Italie	114.5	141.1
Australie	76.0	96.3
Suède	78.1	84.5
Suisse	64.3	83.8
Pays-Bas	69.1	78.7
Hong-Kong	58.4	72.9
Mexique	52.2	64.1
Belgique et Luxem- bourg	57.5	60.9
Antilles néerlandaises	49.7	50.4

qui ont encore plus nui aux ventes à l'extérieur. Les exportations de minerai de fer ont diminué d'environ un quart pour s'établir à 363 millions de dollars. Dans l'ensemble des exportations de minerais et de métaux raffinés, les expéditions de cuivre ont accusé une

baisse de quelque 80 millions pour s'établir à 535 millions en 1969, et le nickel a baissé de 55 millions pour s'établir à 451 millions. Les ventes de produits sidérurgiques aux États-Unis en 1968 destinées à parer à l'effet des grèves en ce pays, contraisaient avec les grèves qui ont gêné plusieurs producteurs de l'industrie canadienne au cours de 1969. En conséquence, les exportations sidérurgiques ont fléchi de près de 40 millions pour s'établir à quelque 300 millions.

Quant au matériel d'aviation, bien que les livraisons d'avions complets se soient maintenues au niveau de 62 millions atteint en 1968, les envois de moteurs et d'assemblages ont diminué; le total des exportations de l'industrie a donc accusé une baisse de 45 millions pour s'établir à 325 millions. Les principales diminutions en 1969 sont toutefois survenues dans l'exportation des céréales, qui a baissé pour la troisième année de suite. Si nous combinons les céréales brutes et moulues, les exportations ont diminué de 230 millions pour s'établir à 577 millions l'an dernier. Plusieurs produits ont contribué à cette baisse. Par exemple, les exportations d'orge ont diminué de 10 millions pour s'établir à 30 millions et la farine de blé a fléchi de 5 millions pour s'établir à 53 millions. Cependant, la cause principale de la baisse a été la chute des exportations de blé, qui à 473 millions accusaient une baisse de 211 millions bien comptés au regard de 1968. La quantité de blé expédié est tombée de 340 millions de boisseaux en 1968 à 246 millions en 1969, et les cours mondiaux ont également fléchi au cours de l'année. En termes de valeur, les exportations de blé aux clients réguliers du Canada tels que la Grande-Bretagne ont diminué de 106 millions à 88 millions et les expéditions vers le Japon de 95 millions à 76 millions. Les exportations vers la République populaire de Chine ont diminué de 158 millions en 1968 à 120 millions l'an dernier; les envois à l'URSS ont dégringolé de 83 millions à deux millions en 1969.

**Les importations au Canada en 1969
ont augmenté de 1,844 millions de dol-
lars pour atteindre 14,202 millions.**

Comme l'indique le tableau 4, cette hausse a été bien répartie; les importations dans toutes les grandes sections de la classification ont augmenté considérablement l'an dernier à l'exception des matières brutes non comestibles.

Dans cette section, où les matières énergiques constituent la plus grande catégorie, les importations ont diminué de 1,127 millions en 1968 à 1,055 millions en 1969. La hausse de 20 millions dans les importations de pétrole brut portant le total à 393 millions de dollars a été plus qu'annulée par une forte baisse des importations de charbon américain, tombées de 160 millions en 1968 à 84 millions en 1969. L'autre grande catégorie dans cette section groupait les minerais, les concentrés et les débris d'aluminium (surtout la bauxite guyanaise et les aluminés jamaïquains), dont les importations sont passées de 84 à 103 millions. Les importations d'aliments de provende, de boissons et de tabac ont augmenté de 16 p. 100 pour atteindre 1,044 millions de dollars en 1969. La plupart des importations de vivres ont accusé des gains l'an dernier, notamment une hausse portant les entrées de sucre brut à 70 millions (niveau très élevé pour les années récentes et attribuable surtout à l'augmentation des cours) et une hausse des importations de viande et de préparations à base de viande, dont les achats sont passés de 68 millions à 123 millions. Cette augmentation était surtout attribuable à l'accroissement des entrées de bœuf et d'agneau néo-zélandais et australiens.

Les importations de matières ouvrées ont augmenté plus rapidement que celles de toute autre grande section en 1969, passant de 2,435 à 2,905 millions soit une hausse de 19 p. 100. Les augmentations dans cette section étaient très nombreuses mais la plus importante de loin est survenue dans le secteur des produits sidérurgiques usinés, dont les importations ont augmenté de plus de 40 p. 100, passant de 325 millions en 1968 à 461 millions l'an dernier, surtout par suite des grèves qui ont touché les usines canadiennes. Les importations de produits chimiques organiques ont augmenté de 9 millions pour atteindre 138 millions et les entrées de produits inorganiques sont passées de 10 millions à 78 millions.

Les importations de produits finis ont continué d'augmenter plus rapidement que l'ensemble des importations en 1969, accusant une hausse de 18 p. 100 au cours de l'année pour atteindre 8,987 millions. A ce niveau, elles représentent 63 p. 100 de toutes les importations canadiennes. La catégorie la plus importante était celle des pro-

duits de l'automobile, qui a augmenté de plus d'un cinquième, passant de 3 milliards à quelque 3,650 millions, soit une hausse équivalente à l'augmentation totale des importations. La hausse des importations de véhicules automobiles proprement dits a été relativement faible en 1969, 135 millions sur un total de 1,440 millions; le principal facteur d'accroissement a été l'achat des camions, qui a augmenté de 80 millions pour atteindre 248 millions.

L'accroissement des importations de pièces de véhicules automobiles était bien plus prononcé. Les importations de moteurs et de leurs composants sont passées de quelque 350 millions en 1968 à plus de 440 millions en 1969, et les importations d'autres pièces de véhicules à moteur ont augmenté de environ 425 millions pour atteindre quelque 1,765 millions. Comme au cours des années passées, les États-Unis dominaient ce secteur, mais on a

noté une montée rapide des importations de véhicules japonais, qui sont passées de 29 millions en 1968 à 65 millions en 1969. Parmi les autres matériels de transport, les importations d'avions ont diminué de quelque 30 millions l'an dernier pour s'établir à 203 millions (les livraisons d'avions sont naturellement irrégulières d'année en année) et les pièces d'avion ont baissé pour s'établir à 198 millions.

TABLEAU 3

EXPORTATIONS CANADIENNES PAR SECTIONS ET PAR PRODUITS CHOISIS

	millions de dollars canadiens	
	1968	1969
Animaux vivants	59.4	54.4
Aliments, provendes, boissons et tabacs	1,553.8	1,409.9
Blé et farine de blé	742.4	526.2
Poisson	234.5	252.3
Whisky	158.3	189.1
Tabacs	57.5	62.9
Orge	40.0	30.4
Viande et préparations à base de viande	69.5	76.8
Légumes et préparations à base de légumes	44.6	50.4
Matières brutes, non comestibles	2,467.6	2,463.3
Pétrole brut	446.4	525.8
Minerais de fer, concentrés et ferraille	458.3	363.5
Minerais de nickel, concentrés et débris	261.0	225.3
Minerais de cuivre, concentrés et débris	233.3	233.7
Amiante, non ouvré	192.9	216.3
Gaz naturel	153.8	176.2
Minerais de zinc, concentrés et débris	99.6	102.6
Matières ouvrées, non comestibles	4,855.1	5,162.7
Papier journal	989.8	1,125.8
Pâte de bois et pâtes semblables	627.9	753.5
Bois tendre pour la construction	623.4	664.8
Aluminium, y compris alliages	445.1	474.8
Cuivre et alliages	378.2	300.9
Nickel et alliages	245.4	226.1
Potasse	96.2	90.6
Engrais et matières à engrais	72.7	81.3
Fer et acier, primaires et ouvrés	339.7	300.7
Produits finis, non comestibles	4,277.5	5,316.7
Véhicules automobiles	1,869.0	2,491.1
Pièces de véhicules automobiles	802.9	1,012.2
Avions complets avec moteurs	62.4	62.2
Pièces d'avions	307.0	262.4
Machines industrielles et pièces	295.3	368.9
Machines agricoles et pièces	149.7	156.1
Tracteurs	18.8	24.4
Transactions spéciales, commerce	37.7	35.2
Total des exportations canadiennes	13,251.0	14,441.6
Total des réexportations	354.1	427.6
Total des exportations	13,605.0	14,869.2

TABLEAU 4

IMPORTATIONS DU CANADA PAR SECTIONS ET PAR PRODUITS CHOISIS

	millions de dollars canadiens	
	1968	1969
Animaux vivants	15.6	18.7
Aliments, provendes, boissons et tabacs	902.6	1,043.9
Viande et préparations à base de viande	68.3	123.3
Fruits et préparations à base de fruits	230.2	249.6
Légumes et préparations à base de légumes	116.3	122.0
Café	83.3	82.1
Thé, cacao et chocolat	51.4	47.0
Matières brutes non comestibles	1,126.7	1,054.8
Pétrole brut	372.6	393.5
Charbon	160.4	83.8
Minerais d'aluminium, concentrés et débris	56.0	53.0
Fibres synthétiques et autres fibres textiles	27.3	28.1
Minerais de fer et concentrés	34.6	29.4
Matières ouvrées, non comestibles	2,434.6	2,905.4
Mazout	142.5	131.4
Produits chimiques organiques	129.0	138.0
Produits chimiques inorganiques	67.7	77.7
Tôles et feuillets d'acier	103.2	155.5
Aluminium, y compris les alliages	89.8	85.0
Papier et carton	70.4	81.3
Tissus à trame large	183.2	210.8
Produits finis, non comestibles	7,619.6	8,986.9
Véhicules automobiles	1,304.2	1,440.5
Pièces de véhicules automobiles	1,696.6	2,205.4
Autres matériels de transport	586.7	569.4
Machines industrielles et pièces	1,173.6	1,442.4
Machines agricoles et pièces	156.5	156.7
Tracteurs	196.7	194.4
Matériels de télécommunication et matériels connexes	313.3	393.5
Autres matériels et outils	1,050.1	1,274.9
Articles personnels et ménagers	477.2	552.1
Divers produits finis	664.7	757.6
Transactions spéciales, commerce	258.9	192.0
Total des importations	12,358.0	14,201.6

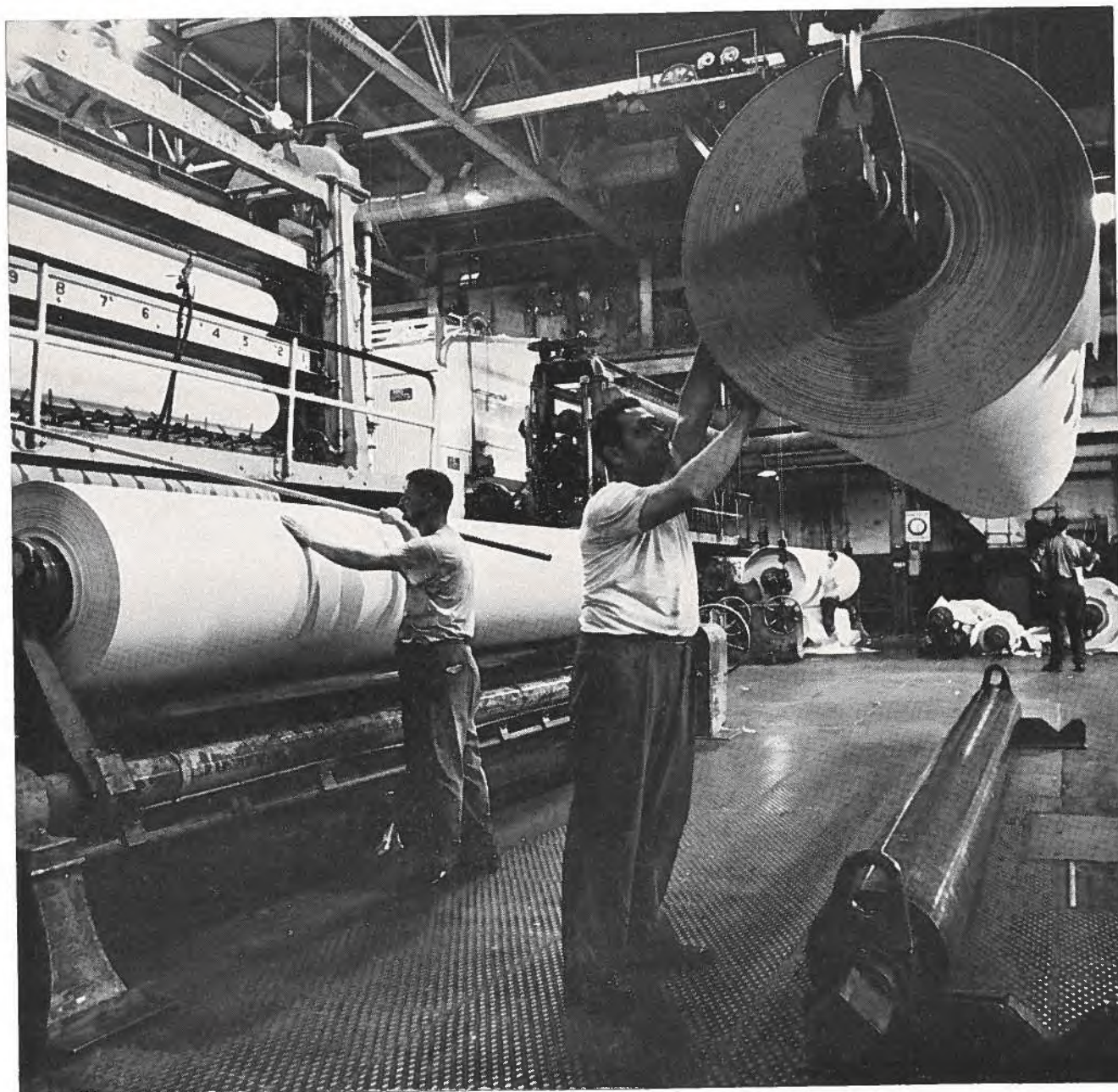
Les importations de machines industrielles ont augmenté fortement, soit de 268 millions, pour atteindre 1,442 millions en 1969, reflétant le progrès des immobilisations canadiennes. Les importations de machines agricoles n'ont guère changé au regard de 1968; les importations de tracteurs ont atteint 194 millions et les importations d'autres équipements agricoles 157 millions.

Tout indique maintenant que l'exercice courant sera une autre année relativement satisfaisante pour le commerce extérieur du Canada et peut-être plus égale que 1969. Les secteurs d'exportation

entravés l'an dernier par les arrêts de production ne connaîtraient pas d'interruptions semblables en 1970 et les exportations de céréales devraient progresser vigoureusement grâce au retour de l'Union soviétique, qui achèterait une quantité limitée de blé canadien. Sur le plan régional, les perspectives de vente de nombreux produits sur les grands marchés de l'Europe occidentale et du Japon sont plus favorables qu'elles ne l'ont été depuis quelques années.

Au moment où nous écrivons, les seuls chiffres parus pour 1970 visent les mois

de janvier et de février et ne sont que préliminaires. Ils indiquent néanmoins une hausse de 16 p. 100 dans les exportations au regard de la même période de 1969, qui porte le total à 2,600 millions, ainsi qu'une diminution de 2 p. 100 du côté des importations, qui s'établissent à 2,124 millions. Il en résulte donc un bilan favorable de 476 millions pour les deux premiers mois. Cependant, il faut sans doute attribuer ce bilan exceptionnel à des circonstances spéciales. Somme toute, le début de 1970 est encourageant et cette année dépasserait quelque peu les prévisions de certains observateurs.



A l'usine de l'Anglo-American Development Company à Grand Falls (Terre-Neuve), des ouvriers font des mises au point à la sortie d'une machine pour enlever les rouleaux de papier journal. Les exportations canadiennes de papier journal ont atteint 1,125 millions de dollars au cours de l'année 1969, dont près de 100 millions de dollars vers les États-Unis.

Les produits de l'électronique en Californie

RICHARD ROY,
Vice-consul et délégué commercial
adjoint à San Francisco

L'an dernier, les ventes des sociétés américaines de produits électroniques ont atteint un total d'environ 25 milliards par rapport à 23.6 milliards en 1968. Sur ce total, on a estimé que les ventes des États de l'Ouest se sont élevées à 6.65 milliards de dollars par rapport à 6.22 milliards en 1968. La part de la région de Los Angeles se situait à quelque 3.3 milliards et celle de San Francisco à 1.7 milliard.

Actuellement il y a plus de 400 fabricants de produits électroniques dans la seule région de la baie de San Francisco et les nouvelles sociétés y surgissent en plus grand nombre que partout ailleurs. L'an dernier, la valeur des exportations canadiennes de produits de l'électronique en Californie a dépassé 10 millions de dollars mais elle représentait moins de 0.2 p. 100 du total des ventes en Californie. La plus forte concurrence vient des Pays de l'Extrême Orient (Japon, Formose et Hong Kong) où la main-d'œuvre coûte moins cher.

Plusieurs sociétés canadiennes font très bonne figure sur le marché californien; elles exercent leur activité par l'entremise de représentants de fabricants ou des bureaux de vente. *Spar Aerospace* et *Central Dynamics* ont des bureaux de vente dans la région de la Baie de San Francisco et *Canadian Marconi* y a une filiale à part entière par l'entremise de laquelle elle vend divers matériels de communication. La demande se répartit entre l'équipement militaire, le matériel de télécommunications, d'instrumentation et divers autres genres d'équipements.

L'armée a besoin de systèmes, de boîtes noires (un système dans un système) et de composants qui représentent près de 15 p. 100 des ventes dans cette

région. La composition de la production se modifie actuellement, c'est-à-dire que l'on produit moins d'équipement militaire et davantage de matériel commercial mais les produits que l'on demande restent essentiellement les mêmes. Le plus gros client de boîtes noires est *Lockheed Missiles and Space Company*. *Sylvania Electric Products* voudrait également recevoir des cotations de firmes canadiennes pour les boîtes noires. Les autres sociétés qui demandent surtout des composants sont *La Dalmo Victor Company*, *Applied Technology*, *Kaiser Aerospace*, *Watkins Johnson*, *Electronics Corp.*, *Philco-Ford Corp.*, *Systron Donor*, *Lawrence Radiation Laboratory*, *Sanda* et *Moffat Research Centre (NASA)*.

Il faut souligner qu'avec le programme de partage de la production du matériel de défense entre les États-Unis et le Canada, toutes les pièces composantes qui sont importées aux États-Unis pour des fins militaires sont exonérées des taxes et droits en douane.

La demande de fournitures du secteur des télécommunications dépasse 300

millions de dollars par an. Le plus gros fabricant est *Lenkurt Electric*. D'autres importantes sociétés sont *Farinon Electric*, *Lynch Communications*, *Moore Associates*, *Watkins Johnson Company*, *Karr Electronics*, *Pacific Plantronics Inc.*, *Digital Telephone Systems*, *Noller Controls*, *Raytheon Marine* et *Koenel Electronics*.

L'industrie des instruments de mesure a un chiffre d'affaires de 600 millions de dollars par an et la plus importante société dans ce domaine est *Hewlett-Packard*, dont la devise est de mettre chaque jour un nouveau produit sur le marché. Dans la Californie du Nord, l'industrie s'oriente surtout vers la recherche et le développement et beaucoup de compagnies s'occupent de plus en plus de la recherche médicale. (D'après certaines personnes, la pilule a été mise au point dans les laboratoires de la région de San Francisco.) Parmi les sociétés de recherche médicale mentionnons *Hewlett-Packard*, *Varian Associates*, *Stanford Medical Center* et *Smith Kline Instruments Inc.* (La recherche sur les produits électroniques dans les universités a donné le



En 1968, les ventes des produits électroniques dans les régions de Los Angeles et de San Francisco ont atteint près de cinq milliards de dollars. Cette région pourrait acheter ses fournitures au Canada.

départ à cette industrie en Californie.) Parmi les autres grandes sociétés il convient de signaler *Fairchild Instrumentation, General Precision, Precision Instrument Company, Systron Donor, Ampex Corp., et International Video.*

L'équipement électronique divers comprend le matériel industriel et de traitement des données. Au nombre des fabricants mentionnons *Zeltex Company Inc., Friden Inc., SCM Data Processing Systems, Control Data* (recherche seulement), *Fairchild Semiconductor, etc.*

Il existe diverses manières de faire des affaires dans le domaine de l'électronique. Vous pouvez vendre soit directement à l'utilisateur final soit au fabricant de l'équipement original. Les ventes au fabricant de l'équipement original sont plus importantes et elles sont souvent passées en sous-traitance avec un des principaux fabricants locaux. La meilleure façon de prendre personnellement connaissance du marché est de passer une annonce publicitaire dans un journal ou un magazine spécialisé, de visiter la région et d'aller voir des acheteurs éventuels. Notre bureau vous fournira des renseignements généraux sur le marché et vous organisera un rendez-vous avec les dirigeants du secteur qui vous intéresse.

A partir de vos propres recherches, vous serez en mesure de déterminer si vous devez ou non engager un représentant. On préfère habituellement en engager un car un représentant ayant la connaissance technique appropriée se trouve dans une situation idéale pour vendre votre produit. Il visite régulièrement les clients possibles et peut assurer le service et c'est ce que l'acheteur est en droit d'attendre. Notre bureau est constamment en contact avec d'importants représentants dans tout notre territoire qui couvre le nord de la Californie, le Nevada (à l'exception du Clark County) le Wyoming, l'Utah, le Colorado et Hawaii. Si le volume des ventes possibles est important, il peut valoir la peine d'ouvrir un bureau de vente comme l'ont déjà fait quelques sociétés canadiennes. La section nord-californienne de l'ERA (Association des représentants en électronique) assure un service par lequel elle fait connaître à tous ses membres les produits que vous voulez vendre par l'entremise d'un représentant et elle vous met en contact avec les personnes intéressées. Cela peut se révéler utile quand vous avez eu con-

fimation qu'il existe, dans cette région, un marché pour votre produit, mais qu'il vous est difficile de trouver un représentant convenable.

Pour vous tenir au courant des progrès de cette industrie et des principaux contrats qui offrent des possibilités de travail en sous-traitance, nous vous suggérons de vous abonner à une ou plusieurs publications américaines d'électronique que nous nous ferons un plaisir de vous recommander.

La participation à une foire internationale s'avère une des meilleures façons de faire connaître votre produit. La plus grande et la plus importante exposition d'électronique est la WESCON (exposition et congrès de l'électronique de l'Ouest) qui porte sur les catégories suivantes des produits: matériel de fabrication de circuits intégrés (*solid state*), équipement de production, de traitement et d'assemblage des circuits, composants et microélectronique, systèmes scientifiques de communications, lasers à micro-ondes, traitement électronique des données et instruments.

La WESCON a lieu tous les ans, alternativement à Los Angeles et à San Francisco. La dernière exposition s'est tenue à San Francisco au mois d'août 1969 et parmi quelque 700 exposants, on trouvait plus de 20 sociétés canadiennes dont 11 participaient à un programme de frais partagés avec le ministère de l'Industrie et du Commerce. Plus de 50,000 personnes ont visité l'exposition; il s'agissait essentiellement d'ingénieurs spécialisés.

La WESCON n'a pas pour but de vendre; elle est plutôt orientée vers la présentation, aux ingénieurs présents, des produits de l'électronique. Elle constitue également un endroit excellent pour rencontrer et choisir des représentants éventuels.

Si vous désirez participer à une future exposition dans le cadre d'un programme à frais partagés, veuillez prendre contact avec la Division des projets spéciaux de la Direction de l'électricité et de l'électronique, ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa. Pour de plus amples informations concernant la WESCON elle-même, adressez-vous au *WESCON Show Manager, 3600 Wilshire Boulevard, Los Angeles, California.*

Il existe d'autres expositions moins importantes spécialisées dans divers domaines, qui se tiennent en différents lieux tous les ans (IEEE, Nuclear Symposium, Telecommunications Show, etc.). Si vous nous indiquez quel est votre centre d'intérêt nous ferons un plaisir de vous tenir informé des expositions relevant de votre domaine.

Vous trouverez, dans le tableau joint à cet article, la liste de quelques-uns des nombreux produits que recherchent les représentants de fabricants locaux. Ces représentants se sont adressés à notre bureau pour trouver des fournisseurs canadiens. Il faut souligner le fait que des représentants ou des acheteurs recherchent les produits canadiens pour leur bonne qualité, leur réputation et leurs prix compétitifs. Dans notre région, les délais de livraison constituent le principal obstacle. Cependant si les sociétés canadiennes peuvent s'organiser pour livrer rapidement, il est certain qu'elles feront des affaires.

Pour de plus amples renseignements sur le marché de l'électronique, veuillez écrire au Consul et délégué commercial, Consulat général du Canada, *One Maritime Plaza, Golden Gateway Center, San Francisco, California 94111.*

Si vous fabriquez les articles suivants, sondez les possibilités de la Californie

Composants électroniques généraux
Matériel de communication de tout type
Équipement de vérification électronique
Systèmes et instruments océanographiques, matériel de sondage sous-marin
Ordinateurs et produits périphériques d'ordinateurs
Produits électro-mécaniques
Transformateurs
Instruments de tout type: voltmètres, ampèremètres, dispositifs d'enregistrement numériques et autres
Appareils de câblage et composants
Appareil de contrôle automatique
Alimentation magnétique
Minilampes incandescentes
Commutateurs

Le marché des pièces coulées est chauffé à blanc

Dans le Michigan, la demande de pièces en fonte grise excède l'offre et les acheteurs vont jusqu'en Espagne ou au Japon pour en trouver. Des possibilités s'offrent aux petites et grandes fonderies. La livraison et la qualité sont aussi importantes que le prix.

W. B. SCHUMACHER

Vice-consul et délégué commercial adjoint à Detroit

Le marché des pièces en fonte grise est chauffé à blanc au Michigan et la concentration des utilisateurs y est inégale. En 1969, la demande de pièces coulées a fortement dépassé l'offre locale et cela a suscité diverses réactions de la part des utilisateurs. La société *Clark Equipment Company*, qui produit au Michigan, en cinq endroits différents, du matériel de manutention de matériaux, des pièces automobiles et des machines de construction, a entamé un vaste programme de reconversion pour passer des pièces coulées aux pièces soudées. Dans le domaine de l'équipement automobile et agricole, les acheteurs ont passé des commandes à des sociétés britanniques, espagnoles et japonaises.

Même les petits fabricants de machines spéciales achètent les socles des machines dans des fonderies aussi éloignées que celles du Mississippi. L'année dernière le consulat de Detroit a aidé deux gros fabricants de pompes qui se sont tournés vers le Canada pour trouver de nouvelles sources de pièces en fonte grise; il a reçu aussi de nombreuses demandes de renseignements de la part d'un grand nombre de sociétés dont 60 représentants de fabricants, avides de trouver de nouvelles sources d'approvisionnement de ces pièces.

Pourquoi une telle avidité pour les pièces en fonte grise? Bien que les pièces coulées ne représentent qu'un p. 100 du produit national brut des États-Unis, elles constituent un élément clé d'approvisionnement pour un grand nombre d'industries lourdes qui sont bien représentées au Michigan. Le tableau 1 indique la consommation totale de pièces en fonte grise aux États-Unis par principaux groupes



d'industries, au cours de l'année 1965. Il ressort que trois groupes d'industries (industrie métallurgique primaire, CTI 33, les machines non électriques, CTI 35 et le matériel de transport, CTI 37) absorbent 57 p. 100 de ces pièces coulées aux États-Unis.

En étudiant le secteur des industries métallurgiques primaires, on a constaté que presque toutes les pièces de fonte grise utilisées par ce groupe se présentaient sous la forme de moules de lingots pour la sidérurgie. C'est pourquoi les secteurs des machines non électriques et du matériel de transport semblent être les domaines offrant le plus de possibilités aux pièces coulées canadiennes. Le tableau 2 donne une ventilation plus détaillée de ces deux secteurs industriels; il précise le nombre des établissements situés dans le Michigan qui emploient 20 employés ou davantage et la valeur ajoutée par usine afin de donner une indication de l'importance relative de chaque industrie dans l'économie du Michigan.

Les producteurs canadiens sont en excellente position pour approvisionner en pièces coulées toutes les industries du Michigan énumérées dans le tableau 2. Beaucoup de fonderies constateront qu'il existe au Michigan de nombreux clients possibles, géographiquement plus proches que certains de leurs clients canadiens. De plus, les tarifs douaniers d'un grand nombre de pièces coulées sont inférieurs à 7 p. 100, souvent même inférieurs à 2 p. 100 sur les pièces non finies. Enfin certains types de pièces pour les domaines de l'automobile et de l'agriculture sont exonérés de tout droit de douane.

Des fonderies de toutes dimensions peuvent participer au marché du Michigan. Bien qu'on considère généralement que l'industrie automobile exige des fournisseurs à fort volume, des ateliers de capacité moyenne et faible sont nécessaires aux producteurs de camions. Le consulat de Detroit a récemment parrainé un colloque pour les vendeurs canadiens au cours duquel d'impor-

TABLEAU 1

Consommation américaine de pièces en fonte grise par principaux groupes industriels—1965

Code et groupe industriels	Millions de tonnes consommées	En pourcentage du total
33 Industries métallurgiques primaires	3.55	24
34 Fabrications métalliques	0.82	6
35 Machines (non électriques)	2.08	15
36 Machines électriques	0.10	—
37 Matériel de transport	2.73	18
Toutes autres industries	5.60	37
Total	14.88	

TABLEAU 2

Statistiques générales d'industries sélectionnées du Michigan

Code et industrie CIT	20 employés ou plus	Valeur ajoutée* \$'000 (É.-U.)
351 Moteurs (sauf automobiles)	16	182,971
352 Machines et matériel agricoles	26	104,088
353 Matériel de construction et de manutention des matériaux	63	169,763
354 Machines métallurgiques	92	152,709
355 Machines industrielles spéciales	60	99,173
356 Machines industrielles générales	110	209,268
358 Machines des industries de service	30	109,151
3713 Carrosseries de camions et autobus	7	13,009
3715 Remorques de camions	2	2,169
3717 Véhicules à moteur et pièces	202	4,891,278

*valeur ajoutée par la fabrication.

Source: Recensement des fabricants effectué en 1963, par le ministère du Commerce des États-Unis.

tants acheteurs de camions des sociétés *Chrysler, Ford Truck, General Motors Truck & Coach et Diamond Reo* ont unanimement reconnu que la recherche de nouveaux fournisseurs de pièces de fonte grise constitue leur première priorité. Toute une gamme de possibilités s'offre aux fonderies intéressées aux séries uniques ou aux petites séries, fabriquant des prototypes agricoles ou automobiles ou qui produisent du matériel et des machines spécialisées. Quel que soit le genre d'affaires que vous recherchez, la livraison et la qualité sont, pour l'acheteur américain, aussi importantes que le prix; aussi devez-vous vous préparer avant de venir au Michigan.

La meilleure préparation à ce marché consiste vraisemblablement à vous promener dans votre usine et à l'étudier d'un œil d'acheteur. L'usine et les biens d'équipement conviennent-ils au genre de travail que vous voulez faire et sont-ils en bonne condition? Est-il nécessaire de vous moderniser ou de vous développer pour réduire les coûts de production? Le système de contrôle de la production permet-il de satisfaire aux engagements de livraison? Le système de contrôle de la qualité permet-il de détecter les écarts significatifs dans le procédé de production?

Si vous découvrez des points faibles dans votre usine, vous devez dès que possible faire en sorte de les corriger.

Souvenez-vous que les experts du ministère de l'Industrie et du Commerce, Division du fer et de l'acier, ainsi que les ministères de votre province sont toujours à votre disposition pour vous conseiller. Si vous prévoyez la modernisation ou l'expansion de votre fonderie, ces experts peuvent vous faire connaître les possibilités d'aide financière gouvernementale.

Les installations et la capacité de production étant bonnes, **quelle est la meilleure optique de commercialisation?** On utilise davantage les représentants de fabricants aux États-Unis qu'au Canada, particulièrement pour les sociétés de moindre taille et qui sont plus éloignées. Cependant, beaucoup de firmes font un excellent travail dans cette région en transigeant directement; elles profitent ainsi des rapports plus étroits avec le client que permet cette méthode d'approche. Au moment de prendre votre décision, il faut vous souvenir que les acheteurs locaux s'attendent à être appelés plus régulièrement que leurs homologues canadiens. Lorsqu'un problème se pose, ils s'attendent à ce qu'un représentant du vendeur vienne les voir immédiatement. Le personnel du consulat de Detroit se fera un plaisir de vous parler de cette question d'une manière plus détaillée. Au cas où vous décideriez de rechercher les services d'un représentant de fabricant, le consulat peut vous indiquer des agents quali-

fiés qui désirent représenter une fonderie canadienne.

Si vous décidez de vendre directement, une visite au consulat peut être profitable. Grâce à ses contacts personnels avec l'industrie du Michigan et à la bibliothèque de documentation du consulat, le personnel peut vous faire des suggestions qui conviennent à votre capacité de production et à vos intérêts. De même, étant donné que les taux de droits de douane visant les pièces coulées varient avec leur utilisation finale, le consulat peut vous aider à obtenir des renseignements auprès des douanes américaines à Detroit ou bien, au besoin, concernant la réglementation officielle de Washington. Êtes-vous prêts à vous lancer?

Lorsque vous recherchez des clients éventuels aux États-Unis, **nous vous recommandons de venir avec une liste des renseignements de vendeur.** Il s'agit là de renseignements qui sont normalement demandés par les acheteurs de la *General Motors* et qui sont typiques des informations requises par la plupart des acheteurs. Vous devez vous préparer à en laisser un exemplaire aux acheteurs que vous visitez et surtout vous devez être prêt à appeler fréquemment les clients qui présentent de bonnes perspectives. La préparation et la persévérance sont les clés du succès sur ce marché en ébullition qui s'offre aux pièces de fonte grise du Canada.

Utilisez la salle Cedar

On voit ici, lors d'une exposition organisée par le Centre industriel Tréco Limitée, de Saint-Romuald (Québec), M. D. S. Armstrong, consul général adjoint (commercial) à New York, poser (à droite) avec Mlle Virginia Prystay, du consulat général, et M. Al Glassen, de Comet Industries, représentant de la société Tréco à New York. Cette firme fabrique du mobilier pour chambres à coucher de style espagnol, méditerranéen et colonial. L'exposition a attiré des acheteurs d'une trentaine de magasins de la région de New York.



S. B. McDOWALL Consul et délégué commercial adjoint à New York

New York est un des plus grands marchés mondiaux ainsi que tous les Canadiens le savent. Sa région métropolitaine renferme une population égale aux trois quarts de celle du Canada. Elle est devenue le centre mondial d'approvisionnement en gros et un grand nombre de chaînes de magasins et de grands magasins y ont leur siège social. Une société canadienne qui peut offrir un produit à un prix compétitif doit venir ici le proposer aux acheteurs de New York. Aucune autre ville ne fournira aussi rapidement une critique constructive et, des offres d'achats.

Un bon moyen de présenter votre produit au groupe d'acheteurs approprié consiste à utiliser la salle Cedar du consulat général du Canada, Cinquième avenue. L'année dernière un certain nombre de sociétés canadiennes y ont exposé et 70 p. 100 d'entre elles ont continué de vendre sur le marché new-yorkais et leurs ventes s'accroissent. La

société *Kiddie Togs Ltd* de Montréal a obtenu une première commande de vêtements pour enfants, d'une valeur de \$100,000, passée par *Saks Fifth Avenue* et la firme *Empire Pants and Boys Wear Ltd* de Toronto a doublé ses ventes en utilisant la salle d'exposition Cedar et en cultivant ses relations avec les acheteurs et la presse. La société *Plancraft Limited* de Montréal, représentée par son entreprise de relations publiques, *Bob Christie Associates*, a donné une réception à laquelle elle a invité les acheteurs de plus de vingt compagnies aériennes; il en est résulté des commandes de centaines de bureaux de travail de la part de ces compagnies.

Certaines sociétés n'utilisent qu'une seule fois la salle Cedar. D'autres, dont mademoiselle Selwa Shaker de la firme *Empire Pants and Boys' Wear* de Toronto, utilisent plusieurs fois cette salle avant de choisir un agent ou de louer une pièce d'exposition dans un

hôtel situé dans le quartier des affaires. M^{lle} Shaker pense qu'elle obtiendra une meilleure réponse initiale des acheteurs en utilisant la salle Cedar plutôt que d'exposer dans un hôtel. Le parrainage du consulat général donne un certain prestige et ces lieux permettent des relations plus amicales et plus personnelles avec les acheteurs et les divers commerçants.

M^{lle} Shaker est venue à la salle Cedar pour la première fois en avril 1968. Depuis lors, elle a vendu à douze magasins importants de la Cinquième avenue, elle a obtenu des commandes de réassortiment et elle a figuré deux fois dans le fascicule consacré aux vêtements d'enfants dans l'édition dominicale du *New York Times*. Elle a été la première couturière canadienne à recevoir une récompense américaine pour l'excellence de son design. Il est intéressant de remarquer également que son succès à New York et son accep-

tation par la Cinquième avenue ont aidé au développement des ventes canadiennes. Une semaine d'exposition dans la salle Cedar de 1000 pieds carrés représente beaucoup de travail tant pour le personnel du consulat que pour l'exposant. La première chose à faire est de prendre contact avec le consul général adjoint (commercial) à New York et de réserver l'emplacement. Cela doit être fait au moins trois semaines à l'avance et si possible plus tôt encore. Cela donne le temps de prévoir la disposition, d'organiser la publicité, d'envoyer des invitations aux acheteurs et autres personnes intéressées par les produits concernés et de prolonger les invitations par des prises de contact personnel afin de s'assurer qu'un bon nombre de personnes assisteront à la présentation.

Le consulat général met la salle Cedar gracieusement à la disposition de l'exposant mais celui-ci doit assumer toutes les autres dépenses qui comprennent notamment: 1. Le transport aller-retour des produits qui doivent être présentés. Ils doivent être expédiés du Canada par camion, en douanes, comme importations temporaires et adressés à la société aux soins du consulat général du Canada. On doit préciser qu'il s'agit d'une «livraison intérieure» afin que les produits soient livrés au huitième étage du 680 *Fifth Avenue*. Les sociétés canadiennes de

camionnage *Maislin Brothers Transport*, *Kingsway* et *Smith Transport* connaissent bien les formalités à suivre.

2. Le louage des services d'un personnel de manutention pour le déballage puis l'emballage des marchandises à un coût de \$9.50 par heure.

3. Les frais de transport et d'hôtel du personnel dirigeant l'exposition, en général le directeur des ventes ou de l'exportation ou bien un autre cadre supérieur. Si l'exposition est axée sur les relations publiques, il doit s'agir du président de la société ou d'un cadre supérieur le représentant.

4. Si une réception est donnée à l'occasion de l'exposition, les divers coûts en sont indiqués dans l'encart ci-dessous. La hausse de tous les prix est naturellement une éventualité à ne pas écarter (le gouvernement canadien n'assure pas les personnes ou les biens se trouvant dans la salle Cedar). Pour une telle réception, qui peut avoir lieu au début ou à la fin de l'exposition, le consulat dresse une liste d'invitations, avec ou sans l'aide de la société qui expose, envoie des invitations gravées et ensuite relance ces invitations par téléphone. Selon ce que la société décide, les invités comprennent des acheteurs, des commerçants, des agents, des représentants de fabricants et de la presse écrite ou parlée.

La salle Cedar a des installations qui permettent de projeter des films ou des diapositives. Sur les murs on peut placer des étagères ajustables ou bien des crochets qui permettent d'accrocher des gravures ou encore des sacs pour les dames.

Faire une présentation dans la salle Cedar ne vous assurera pas la capture et la conservation du marché de New York mais elle constituera un bon départ. Faites savoir à l'acheteur que vous avez l'intention d'occuper à demeure ce marché et êtes disposé à lui fournir le meilleur service possible. Mademoiselle Selwa Shaker, par exemple, réussit à ne pas se laisser déborder par sa correspondance avec les Américains en y répondant rapidement par écrit ou par téléphone; elle leur livre dans le délai fixé, des marchandises de haute qualité qui répondent aux spécifications de l'acheteur.

Nous pouvons vous aider à pénétrer pour la première fois le marché de New York. Si vous êtes suffisamment à la hauteur, vous pourrez toujours revenir nous voir.

Si vous êtes suffisamment décidé, écrivez à D. S. Armstrong, Consul général adjoint, Division du Commerce, 680 Fifth Avenue, New York, N.Y. 10019, Téléphone no (212) 586-2400. Essayez dès aujourd'hui!

Dépenses de la salle Cedar

Une semaine d'exposition à la salle Cedar

Chambre d'hôtel: 14 à 20 dollars par jour

Repas: 12 dollars par jour.

Fret: varie selon les articles présentés.

Remarque: l'espace d'emménagement du consulat général est *minime*. Toutes les marchandises doivent entrer ou quitter l'édifice par les ascenseurs réservés aux marchandises entre 8h. et 8h 45; 9h 30 et 11h 30 et 13h 30 et 16h 30.

La location, la climatisation de 9 à 17h., le café et les appels téléphoniques régionaux

pour affaires sont assurés par le consulat général.

Réception dans la salle Cedar

Service des ascenseurs: \$9.50 par heure (pourboire de \$1 à \$5) après 18h.

Climatisation: \$50 par heure (généralement nécessaire pendant deux heures à la fin du printemps, en été et au début de l'automne).

Ventilateurs: \$8 par heure, nécessaire à la fin de l'automne, en hiver et au début du printemps.

Serveur: \$25 (Un pour 75 invités).

Serveuse: \$20 (Une pour 75 invités).

Buffet: \$3.50 à \$5 par personne (la plupart des réceptions attirent environ 75 invités).

Glace, soda, verres, etc.: \$25 pour 75 invités.

Nettoyage de la salle Cedar: \$35 (lorsque nécessaire).

Invitations, postage, étiquettes, accessoires canadiens sont fournis par le consulat.

Développement du marché du bois en Jamaïque

Le marché jamaïquin pose des problèmes croissants aux exportateurs de bois de construction de l'Ouest canadien. De nouveaux débouchés s'offrent aux fournisseurs de l'Est mais il est absolument nécessaire de faire de la promotion active.

J. P. LEFEBVRE Secrétaire commercial adjoint à Kingston

À la Jamaïque, le marché du bois de construction est caractérisé par un petit nombre de gros importateurs et par une réglementation gouvernementale. Celle-ci régit, au moyen de licences, les quantités de bois de construction importé et contrôle indirectement les prix de gros et de détail. Les principaux pays fournisseurs sont le Nicaragua et le Honduras qui ont pris la relève des marchés qui, traditionnellement, utilisaient le pin à bois lourd du sud des États-Unis. Le pin des États-Unis a été lentement éliminé à cause de son prix. La production locale de bois de construction est insuffisante pour répondre à la demande commerciale mais on espère que dans 25 ans les pins que l'on a récemment plantés pourront être exploités à l'échelle commerciale.

Deux sociétés jamaïquaines accaparent environ 90 p. 100 de toutes les importations de bois de construction. On trouve, à côté de ces deux géants, trois sociétés d'importation de taille moyenne, qui importent environ 6 p. 100 des besoins du pays. Quant aux derniers 4 100, ils se répartissent entre six petites sociétés dissimulées dans l'île et quelque 32 fabricants de mobilier en bois.

La Jamaïque consomme annuellement plus de 40 millions de pieds de bois de construction, ce qui représente une valeur estimée à près de huit millions de dollars canadiens. L'essentiel est constitué de pin dur et d'un peu d'acajou et de thuya. Les prix habituels d'expédition pour ce type de bois de construction varient de 110 à 116 dollars américains par millier de pieds de planche (12 pouces de large) pour le bois blanchi et de 100 à 106 dollars américains pour le bois non blanchi de même dimension. À ces prix il faut ajouter six dollars de frais de fixation du bois et un coût de fret qui est en moyenne de 24 dollars américains par millier de pieds.

Les principaux importateurs de bois assurent le faible coût de fret à partir de l'Amérique centrale; ils possèdent ou affrètent des petits bateaux qui font la navette entre l'est et l'ouest de l'Amérique centrale, en cinq ou six jours. Ils transportent jusqu'à 500, 000 pieds de bois. Une société de taille moyenne possède ses propres installations portuaires et une autre société prévoyait de faire de même vers la fin de 1969. Les autres importateurs ont des concessions spéciales sur des docks privés. Elles payent des droits nominaux pour transporter leur bois des bateaux affrétés aux camions qui le transportent ensuite à la cour à bois.

La majeure partie du bois de construction importé en Jamaïque est traité sur place soit dans une usine «d'osmose» appartenant à un importateur de moyenne importance, soit dans une usine travaillant sous licence étrangère en «wolmanizing*» et appartenant aux deux plus importants et deux plus petits importateurs.

Le tableau 1 donne les dimensions normalisées du bois de construction en Jamaïque; toutes ces différentes grandeurs sont indiquées et utilisées dans l'industrie. Même le pin dur (substitut du pin à bois lourd du sud) est demandé en 18 et 20 pieds de longueur.

Depuis la dévaluation du mois de novembre 1967, le prix du bois de construction fait l'objet d'un contrôle indirect en Jamaïque. Les fournisseurs ne doivent pas majorer leurs prix (en livres, shillings et pence) plus qu'ils ne le faisaient avant la dévaluation. La dévaluation de 14 p. 100 ne vient que s'ajouter aux prix de détail et de gros de 1967 pour un même produit. Cela aboutit à une

*Procédé d'imprégnation du bois par des sels, fait sous pression.

diminution du taux de rendement (profit exprimé en pourcentage) que l'importateur absorbe entièrement. Il résulte de cette situation que les importateurs de bois de construction s'intéressent aux essences forestières qui n'étaient pas antérieurement importées en Jamaïque. Par exemple, ils ont recherché dans les pays d'Amérique latine une variété de bois qui convienne aux goûts jamaïquains et permette à l'importateur d'obtenir la même marge de profit que celle qu'il réalise sur d'autres matériaux de construction.

Outre ce contrôle indirect des prix, les importations sont soumises à des licences. Les licences sont accordées très librement aux marchands de bois de construction déjà établis comme la Jamaïque ne peut fournir des quantités marchandes de bois. Cependant, les nouveaux importateurs semblent avoir des difficultés à se tailler une place dans ce secteur commercial car le gouvernement pense que l'entière couverture du marché est déjà assurée par les entreprises existantes.

Pour le bois de construction scié, plané, bouveté et languetté (résineux ou non) le tarif préférentiel est de 10sh. 6d. et le tarif général est de 18sh. 6d. par mille pieds; pour le bois brut, le tarif préférentiel est de 6sh. 9d. et le tarif général est de 14sh. 9d. Les importations de bois traité sont interdites afin

TABLEAU 1
Dimensions régulières du bois de construction

Épaisseur pouces	Longueur pieds	Largeur
1	10-20	Jusqu'à 12 pouces
2	12-24	12
3	12-24	6
4	12-24	4

de protéger les deux usines de traitement du pays.

Les ventes à la Jamaïque de bois de construction de tous les pays sont passées de 6.3 millions de dollars en 1965 à 6.5 millions en 1967, soit un accroissement net d'environ 3.2 p. 100. Au cours de la même période les exportations de bois canadiens se sont élevées de \$170,000 à \$332,000 soit un accroissement net de plus de 49 p. 100. En excluant les bardeaux et les bardeaux de fente (qui ne sont pas comptés dans le total des importations jamaïquaines), on a alors un accroissement de \$48,000 à \$98,000, soit de 104 p. 100. On en conclut évidemment que la part canadienne du marché jamaïquin du bois de construction a augmenté environ 33 fois plus rapidement que l'accroissement de la demande locale. Cependant, notre part du marché n'est encore que de 2.5 p. 100 du fait de notre incapacité d'accéder au marché du pin dur en fournissant du pin canadien conforme aux spécifications ou en y substituant certaines de nos espèces de bois tendre.

Bien qu'ils soient encore très populaires en Jamaïque, le sapin de Douglas et le thuya géant se heurtent de plus en plus à la concurrence du bois de construction du Nicaragua et du Honduras qui bénéficient de taux favorables de fret et de faible prix de revient. La «K» Line, compagnie maritime traditionnellement utilisée pour transporter le

bois de Vancouver à Kingston en Jamaïque, a mis fin à son service régulier et ne s'arrête plus maintenant à Vancouver que pour une cargaison de 300 tonnes ou plus. La société *North Pacific Steamship Company* qui fait la navette toutes les cinq semaines entre Kingston et Vancouver offre une autre possibilité. Cependant, le coût serait approximativement de 60 dollars canadiens par millier de pieds-planche à comparer aux 24 dollars américains que coûte la même cargaison à partir de l'Amérique centrale. Il existe donc un désavantage de 34 dollars canadiens, du point de vue du prix du fret.

De plus, le prix du thuya de Honduras est égal approximativement aux trois cinquièmes du prix f. à b. à Vancouver. Les droits de quai s'élèveraient approximativement à \$7.15 (canadiens) par millier de pieds-planche, blanchi ou non, comparés aux prix spéciaux qui peuvent être nominaux ou s'élever jusqu'à un maximum de \$7.15 (canadiens) pour le bois importé sur des bateaux affrétés (en Amérique centrale) et chargé immédiatement sur des camions. Il semble que le tarif préférentiel du bois de construction canadien (0.65 dollar canadien) par rapport au tarif du bois d'Amérique centrale (1.05 dollars) par millier de pieds-planche n'aura pas une grande portée.

Nous avons remarqué une demande forte et insatiable de bardeaux de thuya géant, ce qui est un élément positif.

Les quantités exportées vers la Jamaïque se sont accrues de près de 300 p. 100 depuis 1965. Le prix actuel ne constitue pas un facteur pertinent; en effet, bien que les prix soient passés en 18 mois de 18 à \$37.50 canadiens par paquet, les exportations n'ont pas diminué. L'acheteur ne demande que d'être approvisionné régulièrement.

Le bois de construction de l'Est canadien n'est pas aussi bien connu en Jamaïque que le bois de l'Ouest car sa promotion et sa commercialisation sont moins élaborées. Les exportations vers la Jamaïque comprennent une quantité importante de pin blanc (la plus importante de toutes les espèces de bois de construction canadien exporté) pour l'industrie des portes et des fenêtres. Les ventes de pin blanc ont presque doublé au cours des trois dernières années car le gouvernement a imposé des barrières tarifaires à l'importation de portes et de fenêtres ce qui oblige la Jamaïque à les fabriquer elle-même. Ce débouché particulier est aujourd'hui menacé par la popularité croissante des planches de bagasse et d'autres planches en aggloméré de toute sorte, fabriquées sur place. L'industrie du meuble a jusqu'à présent utilisé de faibles quantités de bouleau, d'épinette et de pruche mais ici encore les différentes planches dressent une concurrence plus dure. De même que les exportations de bois de construction de l'Ouest, le bois de l'Est a subi les répercussions des prix f. à b. élevés, des

TABEAU 2

Ventes canadiennes de bois de construction à la Jamaïque

	1963		1964		1965		1966		1967		1968	
En millions de pieds—planche et en dollars												
	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.
Sapin de Douglas (33138)	1,606	8	309	3	523	5	—	—	18,893	73	24,000	192
Pin blanc (33151)	24,340	237	42,165	365	47,226	448	48,479	485	60,744	488	96,000	755
Pruche	500	5	—	—	—	—	—	—	—	—	9,000	108
Pin (pin rouge)	5,898	49	—	—	—	—	—	—	11,762	74	4,000	30
Épinette	5,700	70	—	—	—	—	—	—	2,397	32	—	—
Bouleau	—	—	—	—	—	—	—	—	1,828	5	5,000	17
Thuya géant	—	—	—	—	—	—	—	—	2,058	17	17,000	117
Sapin grandissime	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1,000	4
En carrés de toiture (100 pd. car.) et en dollars												
	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.	Val.	Vol.
Bardeaux (thuya géant)	132,844	11,272	187,071	15,250	121,209	8,639	232,431	14,721	233,836	15,040	462,000	23,480
Bardeaux de fente	1,120	100	1,590	100	—	—	10,478	507	—	—	1,000	50

taux de fret importants et des droits élevés de quai. Indépendamment de ces facteurs, il existe des préjugés contre le bois de l'Est par exemple, le fait que l'épinette n'est pas traitable et que les bardeaux d'épinette ne peuvent pas être utilisés pour la toiture.

Cependant, un nouvel intérêt se développe pour le bois de construction de l'Est et le bardeau, qui mérite d'être sondé. A cet égard, un des gros commerçants en bois de construction a décidé, à l'encontre de l'opinion de ses collègues d'industrie, de faire construire, à titre d'expérience plus de 100 maisons dont la toiture sera faite de bardeaux de thuya de l'Est. Deux facteurs ont motivé cette décision: le prix élevé des bardeaux de thuy géant et le fait qu'il pouvait vaincre l'objection du consommateur à la couleur du pin en peignant les bardeaux. Il sera intéressant de suivre les répercussions de cette expérience.

On peut expliquer le nouvel intérêt que soulève le bois de construction de l'Est par le fait qu'il permet de tourner la réglementation du contrôle des prix

mise en vigueur après la dévaluation et dont nous avons parlé au début du présent article. La plupart des essences forestières de l'Est étaient alors inconnues et cela explique qu'elles peuvent être aujourd'hui importées sans être soumises au contrôle indirect des prix. C'est pourquoi les importateurs s'intéressent à ces nouvelles espèces. Une telle modification du marché leur permettrait d'adapter leur prix de vente du bois de l'Est de manière à obtenir le même bénéfice que sur les autres matériaux de construction. Pour l'instant ils doivent accepter un prix fixe qui implique une diminution du taux de rendement.

On pourrait rendre le bois de l'Est plus compétitif en Jamaïque en intégrant verticalement une société canadienne de bois de construction et un important distributeur jamaïcain. La courte distance entre les ports canadiens de l'Est et la Jamaïque permettrait un transport sur des bateaux affrétés, à meilleur marché. L'importateur en bénéficierait par suite de la réduction des droits de quai et, partageant le profit provenant d'une exploitation

canadienne, il n'aurait pas besoin d'imposer une forte majoration de prix au bois de construction vendu en Jamaïque. Il s'agit là d'une possibilité qui vaut la peine d'être approfondie et nous sommes certains que des importateurs de la Jamaïque s'y intéresseraient grandement.

Outre ces stimulants, le bois de construction canadien peut être également popularisé à la Jamaïque par un effort concerté visant à familiariser le marché avec les différentes utilisations de ce bois. La concurrence est forte, non seulement de la part des exportateurs d'Amérique centrale mais aussi des fabricants de murs en blocs de béton, de carrelages, de planches en béton ordinaire, etc. Il y a beaucoup à faire pour renseigner le marché. On pourrait envisager la construction d'un ensemble d'habitations économiques financé à l'aide de prêts hypothécaires et modelé sur les réalisations populaires actuelles qui utilisent le plus de bois de construction possible. Une telle tentative remporterait sans aucun doute l'appui du gouvernement et de la communauté.

Entrepôt portuaire de Djakarta

Les exportateurs canadiens qui entretiennent des relations avec l'Indonésie seront satisfaits d'apprendre qu'un entrepôt a été établi dans le port de Tandjung Priok (Djakarta). La société *P. T. Jado Warehousing*, fondée en juin 1969 et dont l'unique actionnaire est le gouvernement indonésien, est la seule autorisée par ce dernier à gérer un entrepôt général. Afin de garder la confiance des fournisseurs d'outremer, la direction effective a été confiée à une firme internationale possédant une expérience considérable dans ce domaine, à savoir la société *Superintending Company (Indonesia) Ltd.*

Les installations se composent d'un entrepôt couvert d'une surface de 12,000 mètres carrés et d'un espace découvert d'environ 10,000 mètres carrés. Elles sont à la disposition des exportateurs de produits de toute nature, à l'exception des armes, des explosifs et des produits expressément interdits par le ministère du Commerce. Il

s'agit de la première étape conduisant à la création d'un entrepôt. Les produits entreposés peuvent être réexportés vers d'autres pays sans être frappés de droits d'entrée ou de sortie.

La consignation des marchandises ne suppose ni l'ouverture d'une lettre de crédit, ni le paiement de droits d'entrée, ni une facture consulaire, ni le paiement des taxes ou autres droits exigés par le gouvernement aussi longtemps que la marchandise n'est pas retirée de l'entrepôt et mise en circulation. L'importation des produits entreposés est soumise à la réglementation gouvernementale en ce qui concerne le paiement et la perception des droits d'entrée, ainsi que les autres formalités officielles. Étant donné que l'importateur est normalement tenu de régler le montant intégral de la facture lors de l'expédition et que le taux de l'intérêt est de cinq à sept pour cent par mois, il est évident que cette solution est avantageuse pour l'exportateur.

Les formalités relatives aux commandes indonésiennes de produits entreposés peuvent être accomplies en quelques jours, alors que l'expédition des produits canadiens vers les ports indonésiens prend plusieurs mois. Comme l'importateur est tenu de payer à l'avance le prix total des marchandises pour en obtenir la livraison, le seul risque à prendre par le fournisseur réside dans le fait qu'elles devraient être éventuellement réexportées. Les mesures de sécurité à l'entrepôt même sont très rigoureuses. Toutefois, l'aménagement du dépôt n'a pas permis de résoudre le problème du vol et des retards dans le port de Tandjung Priok.

Les demandes de renseignements doivent être adressées à la *P. T. Jado Warehousing*, P.O. Box 1257/Dak, Djakarta Kota, Indonésie (Câble: JADOWARE).

W. BOYCHUK
Secrétaire commercial intérimaire, Djakarta.

Lutte à la pollution dans les États du Sud

WARREN M. MAYBEE,
Vice-consul et délégué commercial adjoint à la Nouvelle-Orléans

Quelque trois mille sociétés des États-Unis ont consacré un milliard de dollars aux dispositifs destinés à limiter ou à réduire la pollution de l'air et de l'eau. En outre, elles ont dépensé l'an dernier 100 millions de dollars pour mettre ce matériel en marche. Le total des dépenses consenties par les industries des É.-U. pour combattre la seule pollution de l'air a été estimé à plus de 400 millions de dollars par an.

Voici un résumé des mesures que prennent les États du Sud, que dessert notre bureau, en vue de réduire la pollution.

Floride—Le problème de la Floride est moins grave que celui des États populeux et industrialisés du Nord. On y redoute surtout la pollution de l'eau, attribuable aux eaux-vannes domestiques mal traitées et aux rejets industriels. Certaines régions souffrent d'une grave pollution de l'air, notamment les villes peuplées. L'État a adopté la Loi sur la limitation de la pollution de l'air et de l'eau en Floride, dont voici les principales directives :

1. La réduction des travaux qui entraînent ou peuvent entraîner la pollution doit être accélérée.
2. Les centaines de millions de dollars requis en immobilisations et en fonds de roulement pour combattre la pollution devraient être classés séparément aux fins du fisc.

Géorgie—La Géorgie, un des États les plus industrialisés et les plus peuplés du Sud-Est des É.-U., est naturellement aux prises avec des problèmes plus aigus de pollution. Cependant, elle a élaboré pour les combattre un programme dont le premier pas était de créer deux organismes distincts pour diriger la lutte : La Direction du contrôle de la qualité de l'air au ministère de la Santé et la Commission de contrôle de la qualité des eaux, toutes deux situées à Atlanta ; ces organismes ont travaillé à vive allure pour élaborer des lois et des programmes. Aujourd'hui, personne ne peut ouvrir un nouveau déversoir d'eaux-vannes ou accroître le débit d'une installation existante sans l'approbation de la Commission de

contrôle de la qualité des eaux. Du reste, les mesures de la Commission contre la pollution actuelle des eaux ont souvent été rapides et décisives ; elle s'est montrée prête à recourir aux tribunaux lorsque toute autre forme de pression morale était inutile. La Direction du contrôle de la qualité de l'air a également élaboré un programme qui établit les objectifs et les résultats prévus d'ici la fin de 1975 et qui exigera une dépense de plusieurs millions.

Louisiane—Cet État est parvenu récemment à l'ère industrielle, de sorte que ses problèmes de pollution de l'air et de l'eau ne sont pas aussi graves. Le Bureau d'hygiène de l'ambiance (pollution de l'eau) et la Commission du contrôle de l'air, tous deux à Baton Rouge, entendent enrayer la pollution. Lorsque l'air sera apparemment contaminé, on imposera au responsable des mesures de réduction ; pour réduire la pollution de l'eau, le traitement secondaire (ou son équivalent) de toutes les eaux-vannes municipales et industrielles sera obligatoire d'ici 1972. Depuis 11 ans, on a dépensé 141.6 millions pour le traitement des eaux usées. D'après les prévisions, ces dépenses continueront tout au moins au même rythme. On devra de plus ajouter la somme affectée à la lutte contre la pollution de l'air.

Mississippi—Le Mississippi a été un peu plus lent à reconnaître les dangers de la pollution de l'air et des eaux. Pour l'instant, la pollution de l'air n'est pas grave, mais on s'inquiète de plus en plus de la pollution de l'eau.

La Commission de la pollution de l'air et de l'eau, dont le siège est à Jackson, fonctionne en vertu d'une loi dont certaines dispositions, selon la Commission, doivent être précisées et renforcées ; elle a pourtant remporté des succès grâce à son énergie et à sa débrouillardise. Par exemple, c'est à la suggestion de la Commission que la *Masonite Corporation* à Laurel (Miss.) vient d'entreprendre des travaux anti-pollution évalués à 10 millions de dollars.

La Commission déclare qu'il n'y a pas de place au Mississippi pour une

industrie quelconque qui veut se soustraire à sa responsabilité dans la lutte contre la pollution. Elle reconnaît que les mesures anti-pollution comportent de lourdes dépenses, mais insiste sur l'installation du matériel, quel qu'en soit le coût.

Caroline du Sud—L'Administration du contrôle de la pollution de la Caroline du Sud, située à Columbia, est une des plus anciennes du Sud-Est des É.-U. La Caroline du Sud est dotée d'une des lois les plus précises sur la limitation de la pollution et son Bureau anti-pollution est parmi les plus énergiques. Tandis que certaines commissions de contrôle de la pollution se contentent d'inviter les industries à collaborer, l'Administration leur ordonne de se conformer à ses exigences. Les industries et les municipalités consacrent des sommes vraiment importantes aux mesures anti-pollution.

Tennessee—Cet État a adopté une loi habilitante pour limiter la pollution de l'air et de l'eau. En appliquant le règlement, l'Administration du contrôle de la pollution, dont le siège est à Nashville, espère que la plupart des grandes sources de pollution seront circonscrites d'ici quatre à six ans. Voilà qui accroît les possibilités de vente des systèmes de contrôle de la pollution. De toute évidence tous ces États sont préoccupés par la pollution et ils passent à l'action.

C'est pourquoi nous estimons qu'il est temps que les sociétés canadiennes dans ce domaine obtiennent l'avis des douanes des États-Unis sur leurs produits et qu'elles nomment des agents de fabricant. Avec le temps, il vaudra peut-être la peine de visiter le territoire desservi par notre bureau, de lier conversation avec les clients éventuels chez qui l'agent a suscité de l'intérêt et de vous ménager tout autre rendez-vous utile.

Le bureau de la Nouvelle-Orléans fera tout son possible pour vous aider à trouver un bon agent et à suivre son progrès selon les besoins. Au début, il sera peut-être difficile de trouver un agent rompu à la mise en vente des équipements et des systèmes de dépistage et de limitation. Nous savons toutefois qu'étant donné les possibilités de vente et de bénéfice, nombre d'agents établis pénètrent ce marché. Même si votre produit en est encore au stade de la conception, il est temps de commencer à sonder les débouchés.

Légèreté et couleurs

C'est la formule qu'il faut adopter si vous désirez vendre des vêtements au Texas et dans le Sud-Ouest. Et lorsque vous avez obtenu une commande, livrez-là sans faute dans les délais convenus.

JIMMIE R. GREEN

Agent commercial à Dallas

La femme du Sud-Ouest, comme toute autre, pense vraiment qu'elle n'a «rien à se mettre sur le dos». Aujourd'hui, cette idée se répand dans toute la famille. Il fut un temps où seules les filles se battaient avec leurs mères pour obtenir la part du lion dans le budget de l'habillement mais aujourd'hui les mâles de la famille y viennent aussi. Et cette tendance s'ajoutant au pouvoir d'achat élevé de biens de consommation dans le Sud-Ouest, crée un impressionnant marché pour le vêtement.

Ce débouché n'a pas échappé à l'industrie de la confection de New York et de Californie ni à l'industrie du vêtement en train de naître au Texas. Et depuis le Mexique, jusqu'en Orient, en passant par l'Europe, les fournisseurs étrangers sollicitent l'acheteur du Sud-Ouest. **Mais une part du marché reste disponible aussi aux fabricants canadiens s'ils veulent bien évaluer les besoins et les préférences des habitants de cette région**, pourvoir aux besoins locaux et orienter correctement leurs efforts.

Les stylistes canadiens subissent les mêmes influences que leurs partenaires américains; aussi présenteront-ils rarement une création acceptable par le marché, qui serait d'un style unique et totalement différent de ce qu'offrent les fabricants américains. Si vous avez accroché le marché avec un tissu peu courant ou bien si vous bénéficiez d'un avantage tarifaire sur un tissu importé, par rapport au fabricant américain, tant mieux pour vous. Mais que peut offrir en permanence le fabricant canadien? La réponse est la qualité, le prix, la convenance et le service.

La qualité est toujours disponible sur place bien qu'elle ne soit plus, peut-être, la même qu'à une certaine époque et le fabricant canadien peut disposer

d'un léger avantage. Mais dans une certaine mesure, le déclin de la finition et du contrôle est compensé par des tissus améliorés d'entretien plus facile et par le désir qu'a le plus grand groupe d'âge des consommateurs de changer constamment plutôt que d'avoir des vêtements durables. Ce désir est peut-être plus apparent encore dans une région où les saisons sont composées de huit mois d'été, deux mois d'hiver et presque pas de printemps et d'automne.

Quid des prix? Tout bien considéré, faites en sorte de pouvoir concurrencer la Septième Avenue et concentrez-vous sur la convenance et le service de vos produits.

Le climat est manifestement le facteur qui influe le plus sur les besoins vestimentaires du Sud-Ouest. Beaucoup de vêtements canadiens sont tout simplement trop lourds. Par exemple, les fabricants de vêtements pour hommes de l'Est produisent depuis des années un tissu léger pour cette région.

La préférence va aux couleurs vives. **L'intense lumière et l'aspect désertique d'une grande partie de cette région appellent des tons clairs et brillants.** Dans l'ensemble la coupe est dégagée, élaborée mais conservatrice tant pour les hommes que pour les femmes si on la compare aux tendances nationales. La nudité n'est pas tellement "dans le vent" au Texas et les possibilités de styles excentriques qui sont acceptés sur les côtes de l'Est et de l'Ouest sont incertaines dans la région.

Le Sud-Ouest est beaucoup plus orienté vers la Californie que vers New York du fait d'un climat et d'un mode de vie semblables. Cependant, bien que des régions telles que la Californie du Sud et la Floride jouissent d'un commerce touristique animé, le Texas tire

ses revenus d'affaires presque exclusivement des États environnants du Sud-Ouest.

Le fabricant canadien qui s'intéresse sérieusement au marché du Sud-Ouest doit étudier le développement de l'industrie du vêtement au Texas au cours des dernières années; il doit examiner la manière dont ses fabricants, et ceux de la Californie, ont été en mesure de s'assurer un chiffre d'affaires stable auprès des acheteurs qui ne s'adressaient traditionnellement qu'à la Septième avenue. Les créateurs éminents de vêtements pour hommes, femmes et enfants ont remporté ce succès en offrant des styles chics mais relativement conservateurs, des tissus dont l'entretien est facile, en visitant régulièrement les clients et en livrant dans les délais convenus. Vous ne pouvez pas atteindre par New York la majeure partie du marché du Sud-Ouest. Les acheteurs des grands magasins, et en particulier ceux des cabines importantes, visitent le marché de New York plusieurs fois par an et ils achètent beaucoup aussi sur place. **Mais l'essentiel du marché de Dallas est constitué par les petites chaînes de magasins et par des centaines de boutiques spécialisées qui offrent maintenant le style et la qualité que demandent même les consommateurs des petites villes et de la campagne.**

Il n'y a pas si longtemps l'industrie de la confection du Texas se composait de fabricants de vêtements de travail, d'uniformes et de robes de maison. De petites boutiques incapables de justifier un voyage à New York se contentaient de ce qu'elles pouvaient grappiller sur les lieux ou de ce que leur offraient des fabricants de l'Est, assez avides pour envoyer un représentant aussi loin. Mais la situation a changé. Le centre commercial *Apparel Mart* de Dallas

est suffisamment proche pour que l'on puisse le visiter plusieurs fois par an. (Le dernier marché a attiré quelque 8,000 acheteurs.) Les sociétés new-yorkaises y sont également venues avec des salles d'exposition et leurs effectifs de ventes. Le Canada peut en faire autant.

Il existe différentes manières d'aborder le marché du Sud-Ouest. Quelle que soit celle que vous choisissiez (présentation sur le marché de Dallas, organisation de quelques ventes directes ou établissement d'une représentation permanente), **elle doit commencer par une prise de contact personnel.**

Vous apprécierez votre voyage d'affaires. Les gens de cette région sont détendus, serviables et peu d'acheteurs refuseront de voir votre gamme de produits. Ne vous attendez pas à obtenir des rendez-vous fixés à l'avance

lorsque vous quittez le Canada. La plupart des acheteurs vous diront: "Téléphonez-moi lorsque vous arriverez ici". Certains viendront au consulat ou à votre hôtel pour voir ce que vous leur offrez et d'autres vous inviteront à venir à leur boutique. Ne croyez pas que l'acheteur qui parle lentement, réfléchisse aussi lentement. Vous pourriez perdre tout le profit de votre transaction.

Si vous lancez un ballon d'essai, concentrez-vous sur les grands magasins des principaux centres. Vous avez déjà le pied à l'étrier lorsque vous vendez déjà, directement ou par l'entremise d'un bureau, à des membres de chaînes plus importantes dans une autre région.

Vous êtes déjà implanté sur un autre marché américain? Vos essais ont-ils indiqué que vous pouvez faire de même ici? Alors rendez-vous au *Dallas Appa-*

rel Mart et demandez une affiche indiquant que vous cherchez un représentant pour cette gamme de vêtements. Les installations commerciales de Dallas sont les meilleures (Voir Commerce extérieur janvier 1970). Mais ne vous attendez pas à ce que les acheteurs se précipitent dans votre salle d'exposition simplement parce que vous êtes là. Bombardez à l'avance vos clients éventuels avec une campagne publicitaire postale. Arrivez de bonne heure, faites des appels téléphoniques et des visites de rappel avant l'ouverture de la **foire de Dallas** et dites-leur que c'est vous qui les avez atteints par courrier. Sachez tirer profit des publications commerciales qui sont lues par les acheteurs et les représentants. **Assurez-vous que vous présentez ce que les acheteurs achètent au moment où vous le présentez** et restez quelques jours après la fermeture du *Mart* pour faire de nouveaux appels téléphoniques de rappel.



M. David Herstein (à droite) président de la société Bernard Casuals, de Vancouver, présente des échantillons à un éventuel acheteur américain. Les modes du Sud-Ouest tendent à être conservatrices, avec une préférence pour les couleurs vives.

Parmi vos acheteurs il y en a beaucoup que vous ne verrez pas au centre commercial pendant la foire. Prenez rendez-vous avec eux lorsque la foire est terminée et rappelez-leur qu'ils n'auront qu'une heure de vol de plus, s'ils veulent se rendre jusqu'à Montréal lors de leur prochain voyage à New York. Vous aurez beaucoup de chance si vous réussissez dès la première fois. Le lancement d'une nouvelle gamme de produits prend du temps et nécessite de l'argent et des efforts organisés.

Vérifiez soigneusement les états de service des représentants intéressés auprès d'autres personnes de la profession, auprès de sociétés pour lesquelles ils travaillent ou qu'ils ont antérieurement représentées, auprès des acheteurs et des banques. (Ne vous fiez pas trop à ces dernières, la nature des affaires d'un représentant rend pratiquement inutile l'utilisation du contrôle habituel du crédit; la société qui nomme un représentant par courrier ou par téléphone ne doit s'en prendre qu'à elle-même si ses échantillons sont vendus et qu'elles n'a jamais reçu aucune commande).

De nombreux facteurs interviennent lorsque l'on passe un accord avec un représentant. Cet accord peut comprendre une réclame, une allocation de fonds pour la publicité ou la participation ou les dépenses engagées pour une salle d'exposition. Les frais de voyage sont aujourd'hui élevés et vous aurez de la chance si vous obtenez un bon agent simplement rémunéré à la commission. La moyenne des commissions oscille autour de 10 p. 100.

Ne partez pas pour le Sud sans avoir en poche les prix (droits de douane payés et livraison comprise) de vos produits en dollars américains.

Le bureau de votre délégué commercial fera son possible pour la réussite de votre voyage d'affaires ou de votre première aventure commerciale sur ce marché si vous vous y prenez à temps et que vous nous donnez les renseignements nécessaires.

La confection canadienne n'est pas nouvelle dans le Sud-Ouest. On y a remarqué les efforts effectués par des sociétés canadiennes à New York et la réputation du style et de la qualité des produits canadiens va croissant. La

Mission commerciale des acheteurs de chaussures des États-Unis a été un succès tant sur le plan commercial que sur celui des relations publiques et à l'heure qu'il est le personnel de votre délégation commerciale a soigneusement favorisé les contacts. De nombreux fabricants canadiens ont choisi des maisons bien établies, ont vendu directement ou par l'entremise d'agences ou de bureaux d'achat d'envergure nationale. On trouve déjà ici dans les magasins de détail des fourrures, des sacs à main, des imperméables, des costumes pour hommes et quelques vêtements pour enfants, tous produits canadiens. Parmi les fabricants avec lesquels nous avons personnellement travaillé l'année dernière, aucun n'est rentré chez lui les mains vides. Un fabricant d'imperméables de l'Ouest du Canada est convaincu que l'on peut faire de bonnes affaires dans le Sud-Ouest si l'on y travaille un peu. Un fabricant de fourrures de Montréal, qui a passé une nouvelle affaire avec un grossiste de Dallas au cours de la saison passée, considère qu'il s'agit là d'une expérience intéressante à observer. (Ici on s'achète des fourrures pour le prestige qu'elles confèrent ou par fantaisie mais rarement pour être bien au chaud.) *Mukluks* a figuré l'an dernier dans le fameux catalogue de Noël de Neiman-Marcus et un fabricant de vêtements pour hommes qui avait antérieurement vendu à des magasins du Sud-Ouest par l'entremise d'un bureau d'achat de New York vient de nommer un des meilleurs représentants qui va s'adresser également aux magasins spécialisés. Cette société a bâti sa réputation sur la qualité, la souplesse et la promptitude de ses livraisons. Nous avons souvent entendu des acheteurs et des directeurs de ventes lui dire. "Votre souplesse et la promptitude de vos livraisons sont vos meilleurs atouts".

Vos premières commandes seront petites. Elles constitueront une véritable épreuve. Pourrez-vous livrer en temps voulu? La marchandise livrée sera-t-elle aussi bonne que les échantillons? Et il va de soi, se vendra-t-elle?

Occupez-vous vous-même du dédouanement et des problèmes connexes ou confiez cette tâche à un courtier et faites transiter votre cargaison par un port de douane américain. Votre marchandise ne se vendra pas tant qu'elle sera retenue à la douane et un petit

magasin n'a jamais les possibilités de s'occuper de ces problèmes.

On n'insistera jamais assez sur l'importance des livraisons. Les acheteurs et les agents commerciaux du Sud-Ouest se plaignent le plus souvent et le plus amèrement de marchandises non livrées ou livrées en retard. De nombreux représentants demandent aujourd'hui 85 p. 100 de leur commission dès l'acceptation de la commande par le fabricant. Mais si cette commande est en retard ou si elle n'est pas livrée, cette commission n'aide pas beaucoup le représentant lorsqu'il essaie à nouveau d'obtenir une autre commande d'un acheteur déçu.

Les acheteurs sont las de s'entendre dire comment ils prendront la marchandise et quelle quantité ils prendront. La société canadienne, habituée à traiter avec un plus petit marché national, a plus de chances que son homologue américain de maintenir les avantages de la flexibilité sur un marché dont les vastes dimensions permettent la spécialisation. Il faudra faire la preuve de cette souplesse et accepter au début des commandes réellement trop petites si l'on veut pénétrer un nouveau marché.

Qu'est ce qui se vend le mieux dans le Sud-Ouest? Tout ce qui répond aux styles et aux couleurs préférés des habitants du Sud-Ouest, tout ce qui n'est pas trop lourd, tout ce qui fait l'objet d'une promotion appropriée, d'un prix convenable et d'une livraison dans les délais prévus. Le plus gros volume d'achats provient manifestement des marchandises à prix modérés dont le style convient aux jeunes. Ils représentent la majorité et ils aiment le changement. Cependant, d'autres groupes de consommateurs permettent également de faire de bonnes affaires. Les tricots (surtout en tissu synthétique lavable) semblent avoir la faveur permanente de tous les groupes d'âges. Les marottes et les modes suivent généralement la tendance nationale.

Les femmes se souviennent avec quelque nostalgie des jours où il suffisait d'habiller leurs garçons avec un jean et un T-shirt et où papa pensait qu'un costume de flanelle grise et un de serge bleue suffisaient pour toutes les occasions. Mais c'est un fait qu'aujourd'hui toute la famille veut être à la mode dans le Sud-Ouest et que davantage de ses vêtements devraient être canadiens.

L'innovation est la clé

... du progrès de l'industrie et de l'essor des ventes à l'étranger. Le gouvernement encourage le progrès technologique au moyen de programmes d'aide financière mais l'industrie doit s'aider elle-même.

La recherche, le développement et l'innovation sont les clés d'une industrie moderne en croissance au Canada et d'une plus grande compétitivité sur les marchés étrangers. C'est pourquoi la stimulation des travaux en ces domaines est devenue l'un des objectifs principaux du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Pour mettre en relief sa croyance en l'innovation et annoncer des mesures financières destinées à encourager celle-ci, le Ministère a récemment parrainé une conférence d'une journée à laquelle ont assisté plus de cent représentants de l'industrie, des affaires et du gouvernement. **On a annoncé lors de cette conférence que le gouvernement a autorisé une augmentation de 10 p. 100 des fonds mis à la disposition du Ministère pour l'aide directe à l'industrie.** Ces fonds passeront de 54.5 millions de dollars pour l'année financière 1969-1970 à 72.8 millions pour l'année 1970-1971. De plus, certaines initiatives vont être prises dans les domaines des normes industrielles, de l'esthétique industrielle et de la conversion au système métrique.

En ouvrant la conférence, l'honorable Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce, a fait remarquer que les exportations de produits hautement élaborés ne représentaient, en 1959, que 12 p. 100 du total des ventes canadiennes à l'étranger contre près de 40 p. 100 en 1969. Il a souligné, cependant, que la part essentielle de cette croissance n'était due qu'à un petit nombre de secteurs et notamment à ceux de l'industrie automobile et des industries du matériel de défense. Selon le ministre, étendre cette amélioration du rendement de la production et de la compétitivité aux autres secteurs de production constitue la fonc-

tion primordiale du ministère de l'Industrie et du Commerce.

A la suite d'une étude approfondie des programmes actuels et de leur convenance aux besoins présents de l'industrie, des **modifications sont actuellement apportées aux trois programmes d'aide à la recherche et au développement que gère le Ministère**, à savoir la Loi stimulant la recherche et le développement scientifiques (IRDIA), le Programme d'avancement de la technologie (PAIT) et le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (DIP), ainsi qu'à d'autres programmes d'aide à l'industrie tandis que de nouveaux programmes sont mis en œuvre. Cette étude, recommandée par le Conseil du Trésor, a été entreprise par un groupe de travail pour la recherche, le développement et l'innovation, constitué de représentants des ministères de l'Industrie et du Commerce, des Finances, du Conseil national des recherches, du Conseil de recherches pour la défense ainsi que ceux du Conseil du Trésor.

En expliquant les résultats de cette étude aux personnes participant à la conférence, M. Andrew G. Kniewasser, premier sous-ministre adjoint du Ministère, a noté que le groupe de travail est arrivé à la conclusion que les sommes consacrées à la recherche et au développement au Canada sont trop faibles et qu'il est nécessaire que le gouvernement apporte une aide supplémentaire si l'on veut qu'elles atteignent un niveau satisfaisant. Le groupe de travail a également mis l'accent sur le fait qu'il importe que le gouvernement stimule et apporte une aide financière appropriée non seulement à la recherche et au développement mais à l'ensemble du cycle de production qui comprend la préproduction, la produc-

tion et la commercialisation. Dans le cycle de la production, c'est au stade de l'innovation que l'on trouve les principaux avantages économiques.

On trouvera dans les paragraphes suivants les modifications apportées aux programmes actuels d'aide financière.

Le Programme d'avancement de la technologie (PAIT)—Institué en 1965, il a été conçu pour stimuler la croissance de l'industrie canadienne en fournissant une aide financière pour la réalisation de produits et de procédés nouveaux ou améliorés, qui comportent une nouvelle technologie et offrent de bonnes perspectives d'exploitation commerciale sur les marchés internationaux. Le programme met l'accent sur l'accroissement de la productivité ou sur une contribution directe sous d'autres rapports à la croissance de l'économie. Au début, PAIT absorbait normalement jusqu'à 50 p. 100 des coûts estimés des projets de développement approuvés. Si le projet était couronné de succès, la société devait rembourser au gouvernement fédéral sa contribution et les intérêts courus. De 1965 à 1969, le gouvernement a approuvé 220 projets d'un coût estimé à plus de 62 millions de dollars et leur a accordé une aide que l'on évalue à plus de 30 millions. Au 30 juin 1969, quarante-neuf projets avaient été terminés dont 32 ont été menés à bien et 17 ont été arrêtés pour des raisons techniques, des problèmes de commercialisation, etc. On estime les avantages retirés des 32 projets réussis à plus de 128 millions de dollars dont la moitié provient des ventes à l'étranger.

Le groupe de travail a proposé de rendre plus efficace et d'étendre aux stades ultérieurs du cycle de l'innovation l'aide accordée en vertu du programme

PAIT. Selon les modifications annoncées, **PAIT contribuera désormais jusqu'à 50 p. 100 du total des coûts estimés d'un projet de développement approuvé, sous la forme d'une subvention et non d'un prêt.** La société n'aura plus à rembourser la contribution du gouvernement fédéral. Dans certains cas exceptionnels la contribution gouvernementale dépassera 50 p. 100 des coûts mais les fonds accordés au-delà de ce pourcentage devront être remboursés, sans intérêt, en cas de succès. La gamme des «dépenses admissibles» a été élargie pour inclure des éléments tels que la préparation des conceptions industrielles, les plans de production, les devis, les instructions et commandes de matériaux, l'inspection et le matériel d'essai, etc., c'est-à-dire les dépenses préalables à la production et qui ne répondent pas nécessairement au critère des immobilisations.

La Loi stimulant la recherche et le développement scientifiques (IRDIA). Aucune modification importante n'a été proposée pour ce programme (qui encourage la recherche et le développement par des subventions) sauf en ce qui concerne l'augmentation de l'allocation. Cependant, la loi fera l'objet de certains amendements techniques, pour supprimer des anomalies. Le projet de loi modificateur a été adopté en première lecture à la Chambre des communes.

Le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense (DIP)—Ce programme reste également inchangé pour le moment.

Le Programme d'aide à la recherche industrielle (IRAP).—Il s'agit d'un des programmes destinés à aider l'industrie et qui relève du Conseil national des recherches. Il vise à promouvoir la recherche dans l'industrie canadienne en aidant les sociétés à entamer et développer des programmes prometteurs de recherches qui sont au-delà des limites de leurs travaux ordinaires de recherches. Le gouvernement encourage les sociétés qui n'ont pas d'expérience antérieure de la recherche à engager des ingénieurs et des scientifiques et à travailler à la recherche appliquée qui est nécessaire pour explorer les nouvelles découvertes, les idées et les innovations susceptibles de mener, au cours d'un stade ultérieur, à la conception et à la réalisation de produits et de procédés nouveaux de nature à accroître

la production canadienne. **Deux modifications de l'IRAP ont été annoncées.** La première est la suppression de la limite de cinq ans qui s'appliquait aux projets individuels; on s'est rendu compte en effet, qu'une équipe de recherches peut avoir besoin de plus de temps pour mener à bien ses travaux. La deuxième modification a trait à l'embauchage d'un personnel supplémentaire; celui-ci doit se faire en fonction d'un projet individuel. (Il existe des exceptions pour certaines circonstances particulières.)

Depuis de nombreuses années le Conseil national des recherches accorde des bourses de perfectionnement après le doctorat dans le domaine scientifique. Il parraine cette année pour la première fois un programme de bourses de perfectionnement après le doctorat dans le champ industriel. Ce programme est destiné à encourager les étudiants scientifiques et ingénieurs des écoles universitaires à rechercher des carrières dans l'industrie canadienne. Des bourses de \$7,200 par an, renouvelables une fois, seront accordées. Le boursier deviendra un employé de la société dans laquelle il va travailler et celle-ci pourra apporter une aide financière supplémentaire à celle de l'IRAP. Dans certains cas, le bénéficiaire d'une bourse peut re-

porter l'acceptation de celle-ci à un ou deux ans plus tard, à condition qu'il travaille dans l'industrie au cours de cette période.

Le Programme de recherche industrielle pour la défense (DIR)—L'objectif premier de ce programme est d'accroître ou d'entretenir la recherche technologique de l'industrie canadienne qui relève du domaine militaire. A cette fin, les coûts occasionnés par une telle recherche sont partagés entre le Conseil de recherches pour la défense et la société; cette dernière peut s'adresser au CRD pour obtenir des conseils et parfois un appui. Cette aide financière et ces conseils servent à rendre l'industrie canadienne plus compétitive dans la recherche de contrats de recherche, de développement et finalement de production dans le secteur de la défense des États-Unis et de l'OTAN. Jusqu'à présent les coûts de ce programme ont été partagés moitié-moitié entre la société et le CRD. **Ce programme est en voie de modification pour que le gouvernement puisse assumer une part supérieure à 50 p. 100 des coûts** lorsque cette mesure est considérée comme appropriée en raison des risques et des besoins.

Le Programme d'aide à l'esthétique industrielle (IDAP)—Il s'agit d'un



C'est ainsi que procède le Canadair CL-215 pour éteindre un feu de forêt en le bombardant littéralement avec de l'eau. Lorsque l'eau est entièrement déversée, l'avion descend sur un lac ou une rivière et refait le plein. La France a commandé dix de ces appareils. Nous avons là un exemple qui démontre jusqu'à quel point l'innovation technologique aide à promouvoir le commerce extérieur du Canada.

nouveau programme mis en œuvre par la Direction générale du design du ministère de l'Industrie et du Commerce, basé sur l'expérience accumulée grâce aux programmes du Conseil national de l'esthétique industrielle du Canada. Il vise à augmenter l'utilisation de dessinateurs industriels qualifiés et ainsi à améliorer la qualité du design des produits et des systèmes canadiens et à renforcer la position des fabricants canadiens sur les marchés mondiaux. Au moyen d'une aide financière directe, les sociétés ou groupes de sociétés canadiennes et même des associations commerciales seront encouragées à réhausser le niveau de leurs aptitudes de conception et à développer leurs travaux d'innovation dans le domaine de l'esthétique industrielle.

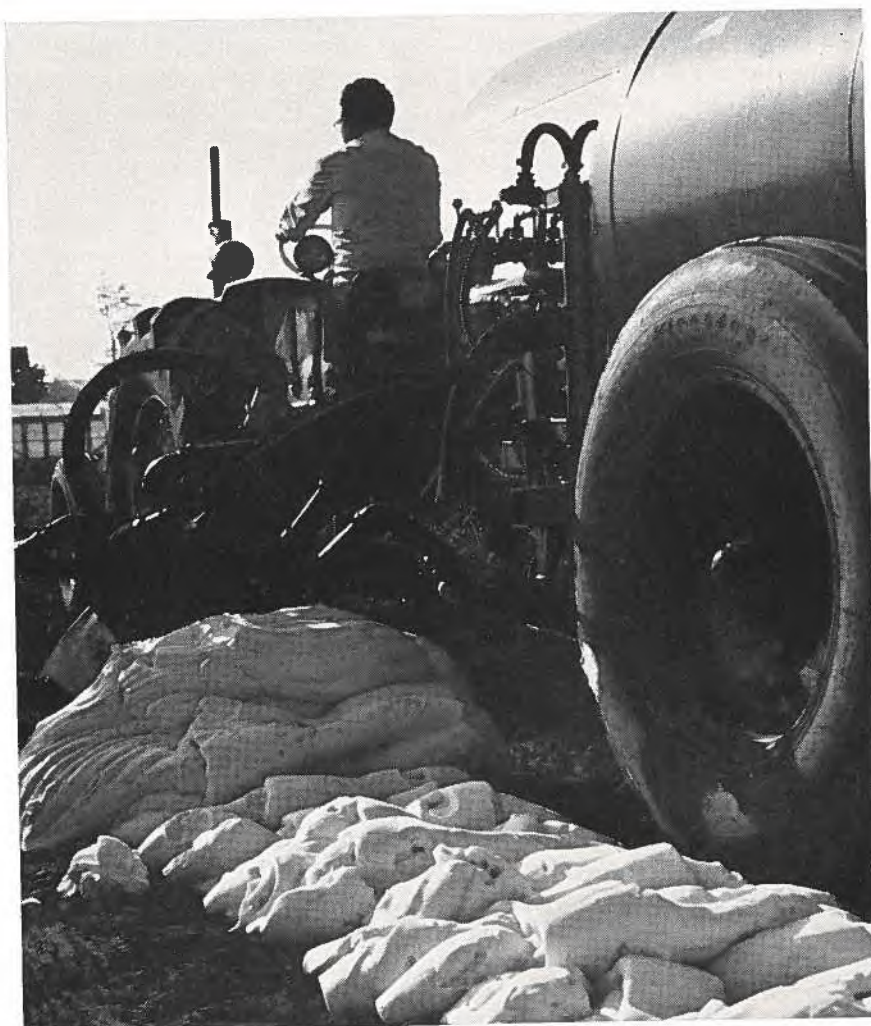
Ce programme (IDAP) fournira une aide financière allant jusqu'à 50 p. 100 des frais d'administration et de fonctionnement imputables à l'esthétique industrielle mais cette aide financière ne s'appliquera pas aux frais d'immobilisation. Cette aide gouvernementale va prendre la forme de paiements échelonnés et l'accent sera mis sur des projets relativement à court terme, d'innovation de produits ou de systèmes. Les coûts couverts comprendront les rémunérations, salaires ou honoraires versés pour des services d'esthétique industrielle, des services techniques connexes, au personnel ou à des experts-conseils, ces coûts étant directement liés aux projets en cause.

Avant la clôture de la conférence, les personnes présentes ont entendu parler de deux autres mesures prises pour mettre le Canada «en position favorable au sein d'une économie mondiale dont l'interdépendance va croissant». **L'une de ces mesures est la proposition de l'adoption du système métrique**, dont les grandes lignes sont esquissées dans le récent Livre Blanc du gouvernement sur la conversion au système métrique au Canada. Le Livre Blanc suggère des manières de se préparer à la conversion au système métrique et de l'encourager mais il ne comporte aucun projet législatif en ce sens. La plus grande partie de cette préparation sera dirigée par le Conseil des normes du Canada qui doit être institué en vertu d'un projet de loi déjà présenté au Parlement. Il aura pour objet de favoriser et de promouvoir les activités volontaires de normalisation au Canada comme moyen de faire progresser

l'économie nationale, de servir la santé, la sécurité et le bien-être du public, d'aider et de protéger les consommateurs, de faciliter le commerce intérieur et international et de développer la coopération dans le domaine des normes. Ce Conseil aura un maximum de 57 membres dont six représentants du gouvernement fédéral et un représentant de chacun des gouvernements provinciaux. Les autres membres viendront de l'industrie, de la main-d'œuvre, des associations commerciales, des professions et du monde de l'enseignement. Le mandat des membres sera de trois ans.

Tous ceux qui sont venus à la conférence en sont repartis avec le sentiment que, bien que le gouvernement soit prêt à apporter son aide et son appui, **l'industrie doit elle-même se convaincre de la nécessité de suivre le**

courant de la technologie. Comme l'a expliqué M. Pepin, l'innovation est le processus qui commence lorsque la direction décide de passer de la recherche et du développement aux stades de la technique et de la réalisation qui apportent des produits, des procédés et des services nouveaux et contribuent à la croissance. Selon le ministre, le monde de la science et de la technologie est un domaine où l'industrie et le gouvernement peuvent coopérer d'une manière efficace à l'intérêt national. Le succès des programmes gouvernementaux dépendra en fin de compte de la réponse de l'industrie et du désir de ses dirigeants à innover afin d'améliorer leur gamme de produits, leur productivité et les possibilités du marché. M. Pepin aimerait que cet objectif soit l'objet d'un dialogue permanent entre le gouvernement et l'industrie.



Les plantes fragiles qui ont besoin d'être protégées du gel peuvent être maintenant recouvertes par pulvérisation d'Agri-Foam, fabriqué par la société Laurentian Concentrates et mis au point avec l'aide du ministère de l'Agriculture et du ministère de l'Industrie et du Commerce du Canada. Sur cette photographie, la mousse est déposée par une machine-prototype; elle n'est pas toxique.

Entreprises communes en Amérique du Sud

La société Canada Wire s'est établie sur les marchés d'outre-mer. Un de ses dirigeants nous dit comment elle a procédé et quels succès elle a obtenus.

A. R. KING, ingénieur
«Canada Wire and Cable Company,
Limited»

Depuis le milieu des années trente, la société *Canada Wire and Cable Company* exporte ses produits. Elle a orienté ses efforts principalement vers les régions d'Amérique latine et des Caraïbes que nous considérons comme un marché naturel pour les Canadiens. Après la Seconde Guerre mondiale, les divers pays de cette région ont commencé à développer leurs propres industries à l'abri de tarifs douaniers élevés. Nous avons alors, d'une part, perdu certains de nos marchés d'exportation et d'autre part nous avons été l'objet de demandes d'aide technique de la part des industries naissantes. C'est pourquoi il était logique de passer du stade de l'exportation à celui de la participation à la production à l'intérieur du pays, opération qui s'avéra à la fois rentable et agréable.

Nous avons commencé en Colombie et depuis nous avons établi des sociétés affiliées, fabriquant des câbles, au Mexique, au Vénézuéla, en République Dominicaine et en Nouvelle-Zélande. Nous fournissons une aide technique et administrative, le financement, la formation, les machines et presque tout ce que ces sociétés peuvent exiger mais ce sont nos partenaires locaux qui dirigent les affaires. C'est le premier aspect sur lequel nous désirons insister.

Notre politique a toujours consisté à travailler avec nos partenaires locaux et, par leur entremise. Nous sommes tout à fait disposés à admettre que les techniques d'organisation et de commercialisation, qui sont bonnes pour le Canada, ne le sont pas forcément dans d'autres milieux culturels. Il s'agit là d'une leçon qui a coûté fort cher à bien des sociétés.

C'est pourquoi nous recherchons des partenaires locaux qui partagent nos objectifs et qui ont la compétence nécessaire pour diriger l'entreprise dans leur propre milieu. Sans ces associés, nous n'envisagerions aucune entreprise à l'étranger. Comment les trouvons-nous? Dans un cas, un petit fabricant régional a fait appel à notre aide pour mettre en route un nouvel équipement. Nous nous sommes mutuellement appréciés et aujourd'hui notre usine du Mexique est une importante industrie. Une autre fois, le consul local nous a contactés pour établir la première usine de câble de son pays. Il est aujourd'hui directeur général et président et nous nous sommes retrouvés engagés dans toutes sortes d'entreprises depuis les câbles jusqu'aux révolutions, en passant par la prospection. Nous avons également nos agents d'exportation et affiliés et nous continuons nous-mêmes à voyager, tout cela constituant de bonnes sources d'information pour nous aider à choisir de bons associés.

Ayant acquis ainsi une bonne connaissance du marché (et cela suppose beaucoup de travail) et de solides associés sur place, quelle forme devons-nous donner à l'entreprise? Notre stratégie de base consiste à rechercher une position minoritaire accompagnée de contrats de service et d'approvisionnement. Nous pensons que l'associé majoritaire qui est sur place fera un meilleur travail pour sa société, et pour nous, par la même occasion. Cela fonctionne bien mais encore faut-il que le choix des partenaires soit judicieux. Peut-être sommes-nous trop sensibles au Canada à l'expression "Propriété étrangère" mais les membres de la Mission de l'industrie des appareils électriques qui

se sont récemment rendus en Amérique du Sud reconnaissent que l'idée d'entreprises communes de fabrication a été constamment soulevée dans les pays parcourus. **J'ai visité d'autres usines outre-mer et notre principe de participation minoritaire, doublée d'une aide totale a toujours été accueilli avec enthousiasme** même par des firmes qui avaient à plusieurs reprises repoussé des tentatives directes de prise de contrôle. Nos associés ont carte blanche dans la gestion de l'entreprise. Nous avons notre mot à dire dans le choix des politiques et nous leur offrons le financement, la technologie et le matériel en fonction de leurs besoins. Les intérêts nationaux n'entrent pas en conflit et nos opérations ont progressé au bénéfice des deux parties.

Il existe différentes autres méthodes telles que les filiales à part entière, les régimes de licence, les accords techniques, les projets en consortium, pour n'en nommer que quelques-uns.

Quelle a été la répercussion sur nos exportations de notre fabrication outre-mer? On ne peut séparer en fait les exportations et la production à l'étranger, elles représentent toutes deux un effort conjoint effectué outre-mer. On peut conserver un marché d'exportation sous une autre forme en établissant des usines de production. Vous sautez par-dessus le mur des tarifs douaniers et vous travaillez de l'intérieur. Simultanément, vous pouvez toujours exporter des matériaux et les biens que vous ne produisez pas sur place, de plus vous bénéficiez de la position avantageuse que présente le «contenu local» par rapport à tous les appels d'offres à l'échelle internationale. Une entreprise de fabrication

outre-mer ne restreint pas nécessairement vos possibilités réelles d'exportations. En fait, vous vous assurez vraisemblablement un débouché que vous pourriez éventuellement perdre.

La mission commerciale a étudié les entreprises à l'étranger en ce qui a trait aux exportations à destination du Brésil, de l'Argentine et du Chili. Nous avons découvert qu'il existe une qualité raisonnablement bonne des produits fabriqués sur place mais ils sont limités à des conceptions relativement peu élaborées. Ces pays ont un besoin pressant d'aide technologique et de gestion et ils veulent cette aide immédiatement. Ils insistent constamment sur ce point en réclamant des entreprises communes. Quelqu'un va satisfaire ce besoin, pourquoi pas le Canada?

Pour de nombreux produits, il n'existe qu'un seul fournisseur local et les principaux clients laissent bien entendre qu'il serait souhaitable d'avoir un peu de concurrence. Naturellement, la fabrication sur place a la préférence sur toutes les autres solutions. Les possibilités de ventes directes pour les projets importants sont limitées car la plupart de ceux-ci sont l'objet d'appels internationaux d'offres, domaine où la concurrence est aiguë.

Ces pays désirent vivement acheter des produits canadiens et ils aiment traiter des affaires avec les Canadiens mais, en dernier ressort, les ventes ne dépendent que du prix et des conditions. Ils

manquent de liquidités et le fournisseur qui offre les meilleures conditions, sans tenir compte des devis ou de toutes autres choses, emporte souvent le marché. En ce qui concerne les offres internationales, les Canadiens ne sont pas en bonne position. Le financement signifie souvent la nécessité de financer les produits, les frais d'installation, le coût de la préparation d'un projet et un tas d'autres choses pour des périodes qui s'étendent parfois au-delà de cinq ans.

Néanmoins, nous avons là des débouchés possibles tant pour les exportations que pour la fabrication. Certes, la concurrence vient du monde entier et est extrêmement forte. Mais, vous pouvez réussir si vous abordez le problème intelligemment et avec un bon financement. Sur ces marchés, les règlements régissant la fabrication et la vente sont presque les mêmes.

Vous devez tout d'abord bien savoir ce que vous faites. Assurez-vous d'avoir bien évalué le marché, de travailler par l'entremise d'un partenaire local, et n'essayez pas de tout faire vous-même. Faites en sorte que vos associés et vous-même connaissiez, compreniez et acceptiez le gouvernement et le milieu du pays concerné.

Vous devez ensuite vous préparer à patienter avant de retirer vos bénéfices. Ceci s'applique particulièrement à l'Amérique du Sud. Les tracasseries administratives sont nombreuses ici mais si votre homme sait comment transiger avec les fonctionnaires et

démêler l'écheveau bureaucratique, alors cela vaut la peine d'attendre.

En troisième lieu, vous devez vous préparer à faire des compromis dans vos méthodes de conception et de commercialisation et à consacrer un peu de votre temps à voyager et à établir des contacts personnels. Vos associés désireront vous présenter à leurs clients car votre influence les aide à vendre leurs produits. Vous apprécierez vous-même ces rencontres.

Quels avantages avons-nous retirés de notre programme international? Nous avons conservé nos ventes outre-mer sur des marchés que nous aurions autrement perdus, en vendant des produits non finis par l'entremise de nos associés. Nous gagnons également des devises étrangères sous la forme de revenus de nos investissements et des redevances sur nos produits et techniques. Nous acquérons une expérience des diverses techniques relatives aux spécifications et à la commercialisation, ce qui nous aide à exporter dans d'autres régions.

Enfin, nous fournissons de l'emploi au Canada à un personnel d'ingénieurs et d'autres catégories, qui à son tour acquiert une grande expérience des affaires internationales. Ce personnel ne serait pas employé dans d'autres circonstances et la valeur qu'il représente pour le Canada dans le futur rôle international de ce pays est peut-être le meilleur des investissements.

L'industrie sidérurgique du Mexique accroît sa production

En 1967, l'industrie sidérurgique mexicaine avait une production brute d'une valeur de 640 millions de dollars américains, représentant 1.6 p. 100 de la valeur totale de la production du Mexique et correspondant à 5.1 p. 100 du secteur manufacturier.

Cette industrie jouit d'un haut degré de protection à l'égard de la concurrence internationale grâce aux tarifs douaniers élevés et au contrôle des licences d'importation. Il en a résulté que cette industrie est devenue largement indépendante, au point que sa production suffit à 74 p. 100 de la consommation nationale.

Au cours de la prochaine décennie (1970-1980) la consommation nationale des produits de l'acier devrait augmenter au taux moyen de 9.5 p. 100 par an. Exprimée en

billettes d'acier, la demande va passer de 3.6 millions de tonnes en 1968 à 6.8 millions en 1975 et à 10.7 millions en 1980. Les projets qui ont déjà été annoncés vont porter la capacité de production de fer primaire ou de fer spongieux de 2.2 millions de tonnes par an (1967), à 3.6 millions de tonnes en 1972. La capacité de production de lingots d'acier augmentera de 1.4 million de tonnes à 5.2 millions au cours de la même période. Les projets ultérieurs de l'industrie n'ont pas encore été annoncés.

Au cours de la période s'étalant de 1975 à 1980, la consommation des produits de l'acier va augmenter au rythme annuel moyen de 500,000 tonnes ce qui représentera approximativement la moitié de ce qui est généralement considéré comme l'exigence minimale économique nécessaire au fonctionnement normal d'une aciérie au Mexique. L'industrie doit maintenant évaluer les diverses possibilités qui s'of-

frent à la planification des futurs investissements d'expansion, afin d'obtenir une efficacité et une production maximales.

La Société financière internationale va financer partiellement l'adjonction d'une usine de pâtes et papiers de 68.6 millions de dollars à une société de bois de construction des Philippines. L'investissement effectué par la Société financière dans la firme *Paper Industries Corporation of the Philippines* (PICOP) comprend une prise de participation de 1.2 million de dollars et une participation conditionnelle de 2.1 millions à une émission publique d'actions de PICOP d'une valeur de 6 millions de dollars. L'usine venant s'ajouter aux autres établissements de PICOP donnera à l'Asie du Sud-Est son premier complexe intégré de produits forestiers. La production annuelle de la nouvelle usine sera de 150,500 tonnes de papier journal, de carton doublé et de carton à onduler.

Règlements sud-américains sur les exportations et le change

Les paragraphes ci-après résument les règlements concernant les importations et le change qui touchent les expéditions vers les pays d'Amérique latine. Les exportateurs canadiens qui ont besoin de plus de précisions ou de conseils sur les documents ou les droits visant les marchandises particulières devraient s'adresser à la division latino-américaine, Direction des relations régionales au ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

Argentine

Licences d'importation—Ces licences ne sont pas nécessaires et à l'exception des automobiles, des tracteurs légers et de certains produits connexes, presque toutes les marchandises peuvent être importées. Pour certains produits, on exige un dépôt préalable de 40 p. 100 de la valeur c. et f. au moment de la déclaration à la douane. Le dépôt est retenu sans intérêt 180 jours ou jusqu'au dédouanement, selon la plus longue des deux périodes.

Devises étrangères—Les intéressés peuvent obtenir ces devises des banques autorisées. Les paiements relatifs aux importations de biens de production dont la valeur dépasse \$20,000 des É.-U. sont soumis à l'approbation et au contrôle de la Banque centrale. Dans le cas de ces importations, on ne peut payer plus de 5 p. 100 de la valeur f. à b. lors de la signature du contrat et pas plus d'un autre 10 p. 100 plus les frais de transport, les droits consulaires et les assurances sur réception des documents d'expédition. Le solde doit être réglé en versements égaux au cours d'une période variant de deux à cinq ans, selon le montant de l'importation.

Tarif douanier—L'Argentine est membre du GATT. Les importations de provenance canadienne bénéficient du traitement de la nation la plus favorisée et le traitement préférentiel est accordé à certaines importations provenant des pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE). En plus des droits ad valorem prélevés sur la valeur c.a.f., les importations sont grevées d'une taxe statistique de 1.5 p. 100 de la valeur c.a.f. et d'une taxe de 4 p. 100 sur les frais de transport océanique. Le classement tarifaire est fondé sur la nomenclature de Bruxelles.

Bolivie

Licences d'importation—Le gouvernement exige une licence préalable pour une brève liste d'articles, dont certaines denrées alimentaires, les produits du tabac, certains produits chimiques et plastiques, le pétrole brut, les filés de

fibres textiles synthétiques ou artificielles, certaines machines de construction et les véhicules à moteur diesel. L'importation de certains produits alimentaires, vêtements, articles ménagers fabriqués également en Bolivie ainsi que de certaines matières brutes est interdite.

Devises étrangères—Aucune restriction ne gêne l'obtention des devises étrangères.

Tarif douanier—Les importations canadiennes bénéficient du traitement de la nation la plus favorisée. Le traitement préférentiel est accordé à certaines importations des pays membres de l'Association latino-américaine de libre-échange. Les importations sont soumises à un droit spécifique fondé sur le poids, la mesure ou l'unité et à des droits ad valorem prélevés sur la valeur c.a.f. Un décret gouvernemental daté du 2 juillet 1968 a établi une surtaxe de 10 p. 100 sur la valeur c.a.f. de la plupart des importations. Le classement tarifaire est fondé sur la nomenclature de Bruxelles.

Brésil

Licences d'importation—Presque tous les produits sont maintenant admis au Brésil. Avant l'importation, l'importateur doit obtenir du service du commerce extérieur du Banco do Brasil un «quia de importacao». Il doit présenter le certificat d'importation avec les autres documents d'expédition au consulat brésilien pour la légalisation. Les marchandises doivent être expédiées avant l'expiration du certificat, qui demeure valide 120 jours. L'importation des automobiles de luxe, du caoutchouc, des produits pétroliers, des armes et des munitions est réglementée.

Devises étrangères—L'importateur doit conclure un contrat avec une banque autorisée pour l'obtention de devises étrangères nécessaires. La Banque centrale fixe le taux de change.

Tarif douanier—Le Brésil est membre du GATT. Les importations du Canada bénéficient du traitement de la nation

la plus favorisée et le traitement préférentiel est accordé à certaines importations des membres de l'Association latino-américaine du libre-échange. En plus d'être assujetties à des droits ad valorem prélevés sur la valeur c.a.f., les importations sont soumises à une taxe d'amélioration portuaire de 2 p. 100 de la valeur c.a.f. et à une taxe de la marine marchande représentant 10 p. 100 des frais de transport océanique. La loi-décret n° 398 du 30 décembre 1968 a majoré les droits sur certaines importations non essentielles de 100 points (de pourcentage) ad valorem. Les droits douaniers s'en tiennent à la nomenclature de Bruxelles sous réserve de certaines modifications.

Chili

Licences d'importation—Les importateurs sont tenus d'inscrire toutes les importations auprès de la Banque centrale. Les marchandises qui ne figurent pas à la liste des importations permises sont prohibées. L'importateur doit payer, au moment de l'inscription, des dépôts préalables remboursables de 30, 60, 120 ou 10,000 p. 100 de la valeur c.a.f. de certaines importations permises. Ces dépôts sont remis à l'importateur après le dédouanement ou, au choix de l'importateur, sont décomptés du paiement des droits douaniers et des autres taxes.

Devises étrangères—Les intéressés peuvent obtenir les devises étrangères au marché officiel des banques.

Tarif douanier—Le Chili est membre du GATT. Les importations du Canada bénéficient du traitement de la nation la plus favorisée. Comme il fait partie de l'ALALE, le Chili accorde le traitement préférentiel à certaines importations provenant des autres pays membres. Les importations sont soumises à des droits spécifiques exprimés en pesos d'or par unité de poids ou de mesure et à des droits ad valorem sur la valeur c.a.f. Le classement tarifaire est fondé sur la nomenclature tarifaire de Bruxelles.

Colombie

Licences d'importation—Toutes les importations permises requièrent une licence d'importation et doivent être inscrites auprès de la Surintendance du commerce extérieur. L'importation d'une gamme étendue de biens de consommation et d'articles de luxe est prohibée. Des dépôts préalables variant de 1 p. 100 à un maximum de 130 p. 100 sont exigés pour la plupart des importations et retenus 90 jours après le dédouanement des marchandises. Il faut présenter un exemplaire du certificat d'inscription au consul colombien avec les autres documents d'exportation.

Devises étrangères—Le gouvernement exige un permis de change et l'importateur doit faire en monnaie du pays un dépôt provisoire de 95 p. 100 de la valeur f. à b. au moins 20 jours avant sa demande de permis.

Tarif douanier—Les importations du Canada bénéficient du traitement de la nation la plus favorisée. Certaines importations des pays membres de l'ALALE jouissent du traitement préférentiel. La plupart des droits sont ad valorem, prélevés sur la valeur c.a.f. point d'entrée. Les importations sont soumises à des surtaxes s'élevant à 3 p. 100 de la valeur c.a.f. Le classement tarifaire est fondé sur la nomenclature de Bruxelles.

Équateur

Licences d'importation—Des licences d'importation sont requises pour toutes les importations dépassant 100 dollars des É.-U.

Devises étrangères—L'octroi d'une licence d'importation par la Banque centrale garantit les devises nécessaires au taux de change officiel.

Tarif douanier—Les importations du Canada bénéficient du traitement de la nation la plus favorisée. Certaines importations des pays membres de l'ALALE bénéficient du traitement préférentiel. Les importations sont soumises à des droits spécifiques prélevés sur le poids net en kilogrammes et à des droits ad valorem sur la valeur c.a.f. point d'entrée. Les importations sont divisées en deux catégories: la liste 1 comprend les biens essentiels et la liste 2 les articles non essentiels et de luxe. L'importation de toute marchandise exclue de ces listes est prohibée. En vertu du nouveau règlement, le pourcentage des dépôts préalables fluctuera selon le niveau des réserves de devises étrangères de la Banque centrale. Ce régime prévoit également des variations en fonction des modalités de paiement accordées par le fournisseur étranger. Le dépôt préalable de 30 p. 100 pour les marchandises de la liste 1 et de 60, 115, 160 et 240 p. 100 pour les biens de la liste 2 visant des périodes de 0 à 90 jours diminue graduellement jusqu'à l'exemption complète lorsque les facilités de paiement sont échelonnées sur cinq ans ou plus. En plus des droits, les marchandises de la liste 1 sont soumises à une surtaxe de 11 p. 100 de la valeur c.a.f.; une surtaxe de 22 p. 100 grève les marchandises de la liste 2.

Paraguay

Licences d'importation—En général, les importations sont exemptées des restrictions quantitatives ou du régime de licences. Les seules importations prohibées sont les produits agricoles dont l'offre est saisonnière et certains dérivés du pétrole. Pour la plupart des marchandises, l'importateur doit déposer à la banque 100 p. 100 de la valeur f. à b. avant que les marchandises puissent être dédouanées. S'il est versé après l'expédition, le dépôt est retenu 180 jours au lieu de 120 jours.

Devises étrangères—Les intéressés peuvent obtenir les devises des banques autorisées. L'autorisation de la Banque centrale est nécessaire si les facilités de paiement dépassent 180 jours.

Tarif douanier—Les importations du Canada bénéficient du traitement de la nation la plus favorisée. On accorde le traitement préférentiel à certaines importations des pays membres de l'ALALE. Les importations sont frappées d'un droit spécifique sur le poids net, légal ou brut et d'un droit ad valorem sur la valeur c.a.f., qu'on établit en ajoutant 10 ou 20 p. 100 à la valeur f. à b. En plus des droits, les importations sont soumises à une surtaxe de change de 32 p. 100 de la valeur c.a.f., à des droits consulaires de 5 p. 100 de la valeur f. à b. et à d'autres taxes s'élevant à 3 p. 100 de la valeur c.a.f. On ne peut obtenir pour l'instant des exemplaires du Tarif du Paraguay.

Pérou

Licences d'importation—Les licences d'importation ne sont pas requises, mais l'importation d'une liste étendue d'arti-

cles non essentiels et de luxe était prohibée jusqu'au 31 mars 1970.

Devises étrangères—Les importateurs doivent obtenir aux banques commerciales des certificats de change pour les devises étrangères.

Tarif douanier—Le Pérou est membre du GATT. Les importations du Canada bénéficient du traitement de la nation la plus favorisée. A titre de membre de l'ALALE, le Pérou accorde le traitement préférentiel à certaines importations des autres pays membres. Les importations sont soumises à des droits spécifiques et ad valorem. Le droit spécifique est prélevé en soles sur le poids brut en kilogrammes. Le droit ad valorem est évalué d'après la valeur c.a.f., qu'on calcule en ajoutant 20 p. 100 à la valeur f. à b. Les importations sont également soumises à une taxe sur le transport maritime, soit 4 p. 100 du fret océanique, et à une taxe statistique de 1.5 p. 100 de la valeur c.a.f. On a grevé nombre d'articles non essentiels d'une surtaxe additionnelle de 10 p. 100 de la valeur c.a.f. Le classement tarifaire est fondé sur la nomenclature de Bruxelles.

Uruguay

Licences d'importation—Les importateurs doivent obtenir de la Banque de la République une autorisation d'importation.

Devises étrangères—Les intéressés peuvent obtenir ces devises des banques autorisées.

Tarif douanier—L'Uruguay est membre du GATT. Les importations du Canada bénéficient du traitement de la nation la plus favorisée. Certaines importations provenant des pays membres de l'ALALE jouissent du traitement préférentiel. Les importations sont soumises à un droit ad valorem fondé sur une appréciation officielle pour chaque article du tarif douanier. En plus du droit, il y a six catégories de surtaxes :

10, 60, 90, 150 et 300 p. 100, de la valeur c.a.f. selon que l'importation est plus ou moins essentielle. La plupart des importations sont également soumises à une taxe d'importation de 18 p. 100, un droit de facture consulaire de 12 p. 100 et un droit portuaire de 12 p. 100 de la valeur c.a.f.

Les importateurs doivent verser des dépôts préalables variant de 150 à 400 p. 100 de la valeur c.a.f. sur le dépassement du contingent fixé par rapport à leurs importations antérieures. Le dépôt varie selon la surtaxe sur les devises étrangères qu'il y a lieu d'appliquer. Les importations de biens de production sont soumises à un dépôt préalable de 225 p. 100, qui peut toutefois être supprimé ou réduit par la Commission consultative uruguayenne. Les dépôts sont retenus six mois.

Venezuela

Licences d'importation—Il faut pour certains articles obtenir une licence préalable du ministère du Développement ou d'autres organismes du gouvernement.

Devises étrangères—Les intéressés peuvent obtenir ces devises des banques commerciales au taux fixe de 4.50 bolivars au dollar américain.

Tarif douanier—Les importations de provenance canadienne bénéficient du traitement de la nation la plus favorisée. A titre de membre de l'ALALE, le Venezuela a fait des concessions tarifaires aux autres pays membres pour de nombreux articles. Les importations sont soumises à un droit spécifique prélevé en bolivars sur le poids brut en kilogrammes. Quelques articles sont également frappés d'un droit ad valorem calculé sur la valeur f. à b. En plus du droit, on perçoit au moment de la déclaration à la douane un droit consulaire qui varie de 2 à 3.5 p. 100 de la valeur f. à b.

Signature d'un pacte entre le Maroc et l'URSS

Le Maroc et l'U.R.S.S. ont récemment convenu de former un comité permanent pour traiter de coopération économique entre les deux pays. Parmi les projets susceptibles d'efforts conjoints qui ont été discutés, mentionnons en particulier une chaîne de froid, la centrale hydroélectrique d'Ait Addel et la phase finale de la centrale thermique de la Djerrada dont les deux premières phases ont déjà été réalisées par un organisme soviétique. Un accord a également été conclu pour la fourniture de machines et de biens d'équipements de fabrication soviétique, pour laquelle le Maroc se verra accorder, pour quatre ans, un crédit de 44 millions de dollars des É.-U. Au cours de sa visite, la délégation économique du Maroc a aussi signé un contrat d'approvisionnement de 40,000 tonnes d'oranges qui viennent s'ajouter aux 56,000 tonnes déjà exportées

en Union Soviétique. En 1968 les importations soviétiques de produits marocains ont représenté 16 millions de dollars américains (3.5 p. 100 du total des exportations). Un groupe d'hommes d'affaires marocains va visiter l'U.R.S.S. cette année afin d'y effectuer sur place, une étude du marché.

Le marché des hôpitaux en Israël

Le volume des importations en Israël de matériel hospitalier et de matériel médical va croissant. En 1968, le chiffre était de 5.7 millions de dollars américains, soit 65 p. 100 de plus que l'année précédente et les chiffres définitifs de 1969 seront proches de 8 millions de dollars américains. Au sein de cette catégorie prédominent les instruments et les appareils dentaires et chirurgicaux dont la valeur s'est élevée à 1.6 million de dollars en 1967, 1.9 million en 1968 et à environ 3 millions

en 1969. L'appareillage de mécanothérapie a représenté 1.4 million de dollars l'année dernière et le matériel de rayons X et le matériel auxiliaire ont été comptabilisés à 817,000 dollars américains. En 1969 les exportations canadiennes de cette catégorie n'ont représenté qu'un millième du total, soit \$93,000.

Les cinq nouveaux hôpitaux ouverts en 1968 en ont porté le nombre à 157, disposant de 22,300 lits. Au cours de la période de huit ans qui s'est terminée en 1968, le nombre des lits disponibles s'est accru de 43 p. 100 alors que la population n'a augmenté que de 27 p. 100. On prévoit deux projets importants pour les années 1970. L'hôpital du Centre Neguev à Beer-sheva prévoit de passer en quatre ans de 530 à 800 lits. Outre cela, le maire adjoint de Tel Aviv a fait savoir qu'un projet de centre de recherches médicales, qui doit fonctionner de concert avec l'hôpital général de Tel Aviv, est maintenant entre les mains des architectes.

Visite au Danemark



Vue de l'église du Saint Sauveur à Copenhague, capitale, port principal et le plus vaste centre industriel du Danemark. Derrière le pont Knippel, on aperçoit le palais de la Bourse Christian IV avec sa célèbre tour de queues de dragons.

T. W. HARBOE
agent commercial à Copenhague

Le niveau de vie au Danemark est l'un des plus élevés du monde. En 1968, le produit national brut au facteur coût avait atteint 12.8 milliards (en dollars canadiens), les importations s'élevaient à 3.5 milliards de dollars canadiens et les exportations à 2.8 milliards. Le Danemark était un pays traditionnellement agricole, possédant peu d'usines mais il a mis l'accent sur l'industrialisation afin de s'adapter aux exigences des marchés mondiaux et ces dernières années, la production industrielle et les exportations en sont les facteurs dominants. Les Danois sont obligés d'importer la plupart de leurs matières premières et semi-ouvrées et les biens d'équipement.

Le Danemark, dont la superficie totale couvre 16,619 milles carrés, comprend la péninsule du Jutland et quelque 500 îles dont une centaine seulement sont habitées. Les principales îles sont celles de Zealand, Fun, Lolland et Falster. **La population totale du Danemark est de 4.8 millions dont 1.3 million résident dans la région métropolitaine de Copenhague, qui est le plus grand centre industriel du pays. Copenhague, la capitale, est aussi le plus grand port franc.**

Parmi d'autres centres industriels, mentionnons Aarhus et Aalborg dans le Jutland et Odense dans l'île de Fun; il y a aussi quelques industries assez importantes dans d'autres régions. La langue nationale, le danois, s'apparente au norvégien et au suédois. La plupart des hommes d'affaires et des fonctionnaires de l'État écrivent et parlent l'anglais et l'allemand; peu connaissent le français.

Si vous voulez en apprendre davantage sur ce pays avant de vous y rendre, nous vous conseillons de lire *Denmark*, ouvrage qui a été publié en anglais par le ministère danois des affaires étrangères en 1961. Une nouvelle édition doit sortir de presse au printemps de 1970. Vous trouverez également d'autres ouvrages plus récents, par exemple l'*Economic Survey of Denmark 1969* également publié par le ministère des affaires étrangères et le rapport 1969 de l'Organisation de coopération et de développement économiques sur le Danemark. Le guide touristique le plus utile est le *Tourist in Denmark* que l'on peut obtenir en s'adressant au Conseil touristique du Danemark. Il coûte 2.20 dollars canadiens.

Quel est le meilleur moment pour venir au Danemark et pour combien de temps? Généralement, deux ou trois jours suffisent amplement pour faire une visite d'affaires. Le meilleur moment serait entre septembre et mai, mais il faut éviter l'époque de Noël, du Nouvel An et des vacances de Pâques. Les jours de congé légaux prévus pour 1970 sont: le jour de l'An, (1^{er} janvier), Pâques (26 au 30 mars) le grand jour de prières (24 avril) le jour de l'Ascension (7 mai) le lundi de la Pentecôte (le 18 mai), la Noël (24 au 26 décembre). Les Danois prennent habituellement leurs vacances annuelles en juin, en juillet ou en août et beaucoup d'hommes d'affaires prennent encore un congé durant la deuxième ou la troisième semaine d'octobre, où l'on donne congé dans les écoles.

Notre conseiller commercial à Copenhague et son personnel se feront un plaisir de vous aider à établir votre itinéraire et à fixer vos rendez-vous d'affaires. Prévenez-nous de votre visite aussitôt que possible—la plupart des hommes d'affaires danois ont un horaire très chargé—si vous le pouvez, donnez-nous la date exacte et le moment de votre arrivée et de votre départ et dites-nous avec quel genre d'entreprise vous souhaiteriez prendre contact. Habituellement, les hommes d'affaires fixent quatre entrevues par jour mais il y a moyen d'en arranger davantage, selon la durée de chaque rendez-vous. Il n'est pas nécessaire d'avoir un interprète mais nous pouvons vous en procurer un si la situation l'exige. Notre personnel pourra également vous donner tous les renseignements nécessaires concernant les tarifs douaniers et les autres règlements applicables.

Comme il est assez difficile d'obtenir des places dans les hôtels à Copenhague, nous vous conseillons également de demander à votre agence de voyage de s'occuper des réservations longtemps à l'avance. Il est bon de réserver sa chambre à l'hôtel plusieurs mois à l'avance, surtout si vous projetez de venir au Danemark entre les mois de mai et de septembre. La plupart des hommes d'affaires trouvent qu'il suffit de réserver une chambre d'hôtel à Copenhague; les visites en provinces peuvent se faire en une journée, par avion.

Air Canada offre le vol Montréal Copenhague et retour, en première classe, au prix de 854 dollars; le même voyage en classe touristique coûte 516 dollars. Il y a un tarif excursion de 21 jours dans ce cas, (il faut rester au moins 14 jours au Danemark) à 370 dollars aller-retour, de Montréal, à 392 dollars d'Ottawa, 413 dollars de Toronto, 508 dollars de Winnipeg, 590 dollars d'Edmonton et 634 dollars de Vancouver. Le nouveau tarif excursion de 22 jours est de 503 dollars d'Edmonton, de 547 dollars de Vancouver et 421 dollars de Winnipeg. Ces tarifs sont valables pour départ avant le 31 mars et retour avant le 15 mai 1970 (à minuit).

Les Canadiens qui se rendent au Danemark doivent avoir un passeport valide mais il n'est pas nécessaire d'avoir un visa ou un certificat de vaccination ou d'innoculation si on reste pas plus de trois mois.

Noubliez pas d'emporter un adaptateur parce qu'ils n'y a pas beaucoup d'hôtels où vous trouverez des prises de courant à 110 volts; le courant est de 220 volts 50 cycles. Apportez également vos médicaments personnels car il faut une ordonnance d'un médecin du pays pour en obtenir autrement. Le climat est maritime et la température varie entre 32° et 62.6° degrés Fahrenheit mais elle peut aussi descendre en

dessous du point de congélation pendant l'hiver, c'est-à-dire de décembre à mars. Si vous projetez votre visite à cette époque, ayez soin d'emporter des vêtements chauds un pardessus des caoutchoucs et un parapluie.

Les sujets canadiens peuvent apporter en franchise 400 cigarettes ou 500 grammes de tabac et deux litres de vin ou d'alcool avec leurs effets personnels. Nous vous signalons que les cigarettes et l'alcool sont très chers au Danemark; un paquet de cigarettes coûte environ 1.15 dollar canadien et une bouteille de whisky de trois quarts de litre à peu près 10 dollars canadiens. Certains hommes d'affaires trouvent utile d'apporter leur propre machine à dicter et une machine à écrire. On peut obtenir les services de secrétaire par l'entremise de la plupart des hôtels. Il est indispensable de se munir de cartes de visite.

On peut entrer au Danemark avec un montant illimité de devises étrangères ou danoises. Par contre, lorsqu'on sort du pays, on ne peut emporter que 2,000 Kr. danois par personne en billets de banque danois, en plus de n'importe quel montant de devises et de couronnes danoises déclarées à l'entrée ou acquises par la vente de devises étrangères au Danemark. On ne peut faire entrer ou sortir des titres danois ou étrangers au pays qu'avec l'autorisation de la Banque nationale du Danemark. La couronne danoise (Kroner) se divise en 100 ores. Les billets de banque sont de 10, 50, 100 et de 500 couronnes; il y a des pièces de 1, 2 et 5 couronnes et de 1, 2, 5, 10 et 25 ores. Une couronne danoise vaut actuellement 0.1434 dollar canadien.



Le Danemark est un pays de bicyclettes. Les rues de Copenhague en sont encombrées au grand dépit des automobilistes étrangers mais plusieurs milliers de citoyens danois aiment ce moyen de transport économique.

Vous constaterez qu'on vend bien plus facilement en montrant des échantillons qu'avec des brochures publicitaires, même les plus attrayantes. Nous vous conseillons donc d'en apporter si la chose est possible. Les échantillons de peu de valeur peuvent entrer en franchise. Dans tous les autres cas, il faut payer les droits douaniers applicables. Ces droits sont remboursables sur les articles qui seront réexportés par la suite, pourvu qu'on le déclare à l'entrée au Danemark, que l'on demande d'en réserver les droits et qu'on les sorte du pays sous le contrôle de la douane, dans un délai d'un an. Les entrepreneurs de transport danois peuvent se charger pour vous du dédouanement des marchandises et du paiement des taxes, moyennant un droit de 3 à 4 dollars canadiens plus 1 p. 100 des taxes applicables.

Nous vous recommandons fortement de préparer des listes de prix c.a.f., d'établir les conditions de paiement et de livraison, les commissions des agents et toutes les autres données relatives à l'exportation avant votre visite. Cette précaution ne vous fera pas nécessairement conclure des affaires sur place,—parce que les Danois aiment prendre leur temps pour étudier les offres—mais cela vous permettra néanmoins de discuter vos affaires de façon concrète et vous évitera beaucoup de correspondance ultérieure. Les paiements se font habituellement par traite à vue et les demandes de paiement par lettre de crédit ne semblent pas encourager la conclusion d'une affaire.

Copenhague est l'une des capitales les plus chères d'Europe. Une chambre à une personne avec bain dans un hôtel de première classe coûte au moins 20 dollars canadiens par jour, avec petit déjeuner à l'européenne; le service et les 12.5 p. 100 de la taxe à la valeur ajoutée sont inclus. Il y a moyen cependant de trouver du logement à des prix plus raisonnables et certains hôtels ont des tarifs réduits entre les mois de novembre et de mars. Les repas peuvent vous coûter jusqu'à 15 dollars par personne et par jour mais on trouve également des restaurants qui offrent des repas à 3 et 4 dollars canadiens.

Le taxi est le moyen le plus pratique de se déplacer à Copenhague. Vous pourrez ainsi vous rendre d'un rendez-vous

d'affaires à l'autre en 15 ou 20 minutes. Au départ, la location est de 42 cents canadiens et chaque kilomètre du parcours ajoute 21 cents au compteur. Le temps d'attente est compté à 2.52 l'heure. On donne habituellement un pourboire de 10 p. 100 au chauffeur, mais ce n'est pas une coutume obligatoire. La plupart des chauffeurs de taxis danois sont extrêmement polis et sortent de leur voiture pour ouvrir la porte au client.

Pour se rendre en province, il y a des vols réguliers, un service de traversiers de nuit, très confortables, ou le chemin de fer, suivant votre destination; cependant, vous trouverez plus pratique de louer une voiture et vous gagnerez du temps. Les vols aller-retour de Copenhague à la plupart des villes de province coûtent environ 30 dollars canadiens; la location d'une Volvo vous coûtera 7.43 dollars par jour, plus 14 cents le mille, plus 12½ p. 100 de taxe à la valeur ajoutée. L'essence coûte 86 cents le gallon impérial.

Après votre arrivée nous vous suggérons de venir au bureau du conseiller commercial pour établir votre programme et étudier la situation avant de commencer votre tournée de rendez-vous. Il est essentiel d'être ponctuel pour ces entrevues. Arriver en retard ou manquer un rendez-vous donnerait une très mauvaise impression de l'homme d'affaires canadien. S'il vous était impossible de vous rendre à l'un de ces rendez-vous, n'omettez pas de l'annuler par téléphone ou de prévenir le bureau du conseiller commercial. Le numéro de téléphone de toutes les sociétés danoises que vous visiterez se trouve indiqué sur la liste de rendez-vous que notre bureau aura établie à votre intention (une copie sera déposée à votre hôtel, avant votre arrivée).

Saluez vos collègues danois avec une poignée de main; une tape amicale dans le dos les choquerait profondément. La coutume danoise est de s'adresser aux hommes d'affaires en mentionnant leur titre avant leur nom, c'est-à-dire M. le directeur Hansen (Smith) mais vous ne devez pas vous y conformer. Monsieur, madame ou mademoiselle, suivi du nom de famille de la personne suffit. Si vous présentez un cadeau, certains trouveront que c'est un geste sympathique mais vous risquez plutôt d'embarrasser les directeurs des grandes sociétés.



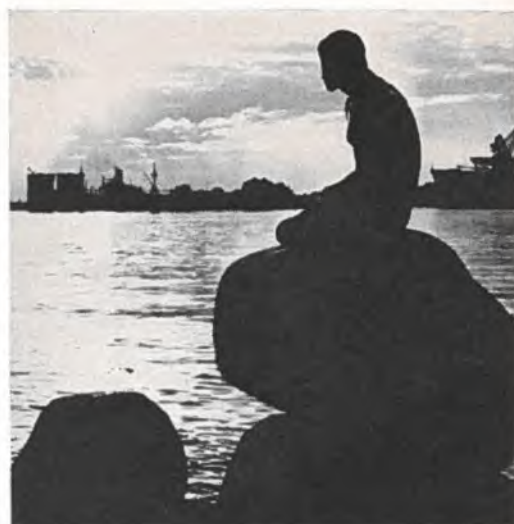
L'agriculture danoise a donné naissance à l'industrie pharmaceutique il y a 50 ans; depuis, elle est devenue l'une des principales industries d'exportation du Danemark. Le bétail de boucherie fournit les organes que l'on utilise pour fabriquer certains médicaments tels que l'insuline. Cette photo montre les précautions d'hygiène que l'on prend pour la mise en flacon de ce produit.



Les meubles, les textiles, la poterie et l'orfèvrerie danoise sont bien connus pour leur esthétique et leur fini. Voici un produit de l'usine de meubles Johs Hansens.



Les Danois disent que le «stroget» est la plus grande rue commerçante d'Europe à être réservée aux piétons seulement et c'est là qu'on trouve les principaux magasins de la ville pittoresque de Copenhague.



La célèbre petite sirène d'Ericksen veille à l'entrée du port de la capitale du Danemark.

Que vos négociations soient aisées ou difficiles vous constatarez qu'un déjeuner avec votre collègue danois, vous aidera à nouer des relations plus personnelles, à échanger des opinions sur un plan plus détendu. Méfiez-vous cependant de l'Aquavit que l'on sert au repas. Il suffit d'un troisième verre pour brouiller toute une après-midi. Depuis le 1^{er} octobre 1969, on a supprimé tous les pourboires dans les restaurants. Les prix indiqués sur les menus comprennent 15 p. 100 de service ainsi que les 12½ p. 100 de la taxe à la valeur ajoutée. On n'attend pas de pourboire supplémentaire et il ne faut pas en donner.

Si vous êtes invités à déjeuner ou à dîner chez des particuliers, envoyez ou apportez des fleurs à votre hôtesse, comme il est de coutume au Danemark. Aussi, si vous avez acheté une bouteille d'alcool au magasin à port franc de votre point d'embarquement, vous pouvez faire grand plaisir à votre hôte.

Les heures normales de bureau au Danemark sont de 8 à 4 h. ou de 9 à 5 h.; presque toutes les sociétés ferment le samedi. Les services de banque fonctionnent de 10 h. du matin à 3 heures de l'après-midi et vous pouvez vous adresser à l'ambassade du Canada de 9 à 5 h. du lundi au vendredi. Elle est fermée le samedi. Les magasins sont ouverts de 9 h. à 5 h.30 du lundi au vendredi et ferment à 2 h. de

l'après-midi les samedis. Plusieurs magasins restent ouverts jusqu'à 7 heures les vendredis.

Que faire de vos heures de loisirs? Vous trouverez une petite brochure dans votre chambre d'hôtel «This week in Wonderful Copenhagen», publiée par l'Association touristique de Copenhague. C'est un excellent guide pour vos loisirs qui donne l'adresse de plusieurs restaurants, avec ou sans orchestre de danse, de discothèques et de quelques boîtes de nuit. Nous vous engageons à faire une promenade le long du «stroget»; les Danois disent que c'est la plus longue rue commerciale pour les piétons en Europe; elle commence à la place de l'hôtel de ville et vous y trouverez une magnifique sélection d'articles d'intérieur, d'orfèvrerie, de vaisselle et de bijouterie. Pour ceux qui s'intéressent aux plus beaux articles d'ameublement scandinave, une visite chez Den Permanente et Illums Bolighus s'impose.

Pendant les mois d'hiver, il y a seulement deux circuits touristiques pour les visiteurs qui passent un week-end à Copenhague: le tour de Copenhague (deux heures et demie: 3 dollars Can.) et la tournée des châteaux en Zélande du Nord (7 heures: 5 dollars Can.). Cette tournée comprend une visite au château d'Elseigneur, où l'on peut espérer rencontrer le fantôme du père d'Hamlet.

Le Gouvernement de Chypre aide à l'essor de l'hôtellerie

L'aide financière du Gouvernement cypriste à la construction de nouveaux hôtels est fortement augmentée pour faire face à la demande croissante de lits pour les touristes.

Au cours d'un récent Conseil des ministres, le Gouvernement a convenu de faire passer ses prêts à la construction de nouveaux hôtels de 40 à 70 p. 100 du coût

total. Les prêts gouvernementaux ne couvraient antérieurement que le coût de la construction mais les 70 p. 100 aujourd'hui accordés couvriront la construction, les appareils, les accessoires de plomberie, le mobilier et tout le matériel concerné à l'exclusion du coût du terrain.

Cette décision fait suite à l'extraordinaire accroissement du nombre des touristes qui s'est élevé de 70 p. 100 en deux ans. On s'attend à ce que la demande de lits pour touristes double d'ici deux ans.

Le Gouvernement a fait savoir dans une déclaration officielle que ces prêts augmentés permettront au ministre de l'Industrie et du Commerce et à la nouvelle organisation du tourisme cypriste de canaliser l'investissement de l'hôtellerie dans la direction la plus appropriée.

Le Gouvernement décidera des priorités à accorder aux régions et aux catégories d'hôtels conformément aux importants projets existants et aux conditions qui prévalent dans l'industrie touristique.

Machines pour l'Allemagne de l'Ouest

HENRY MAHNCKE,
Agent commercial à Dusseldorf

En 1968, l'industrie allemande des constructions mécaniques a bénéficié d'un accroissement des commandes et d'un chiffre d'affaires élevé, mais elle a eu à se plaindre de retards dans les approvisionnements ainsi que d'une pénurie de main-d'œuvre. En moyenne, il lui faudra encore huit mois pour exécuter les commandes en retard.

L'an dernier, la production de machines s'est accrue de 6.3 p. 100 pour atteindre une valeur totale de 40,000 millions de DM. Par ailleurs, les achats de machines par l'Allemagne fédérale ont augmenté de 17 p. 100, passant à 5,090 millions de DM.

La progression des ventes au détail—9.3 p. 100 en moyenne pendant les neuf premiers mois—une augmentation des salaires de 12 à 15 p. 100 s'ajoutent au fait que l'industrie, qui travaille déjà à plus de 90 p. 100 de sa capacité, ne pourrait maintenir longtemps un tel rythme sans faire baisser sa productivité. En outre, la pénurie de main-d'œuvre s'aggrave.

Représentant l'industrie allemande la plus orientée vers l'exportation (les ventes à l'étranger représentaient cette année 45 p. 100 du chiffre d'affaires global), les constructeurs de machines allemands sont très durement éprouvés par la réévaluation du mark. D'après les renseignements communiqués par leur groupement professionnel, les exportations de machines ont représenté l'an dernier plus du cinquième (soit 21,000 millions de DM) du total des exportations de la République fédérale (100,000 millions de DM). Pour toute l'année 1969 les ventes de machines devaient atteindre, estimait-on, un total de 23,500 millions de DM.

Le problème soulevé par la réévaluation du mark va de pair avec une hausse de 11 p. 100 des prix de revient de l'industrie sur l'ensemble de l'année. On prévoit que la productivité augmentera cette année de quelque 14 p. 100, mais l'augmentation des prix de revient a entraîné une hausse des prix de 3.9 p. 100 pendant les neuf premiers mois de 1969.

Dans ce contexte, il est intéressant de noter que les ventes canadiennes de machines à l'Allemagne continuent de s'accroître. Il y a surtout des débouchés pour du matériel spécialisé: machines-outils, matériel de construction permettant d'économiser de la main-d'œuvre, machines pour le travail des métaux et machines pour les industries spécialisées.

Les machines industrielles sont parfois vendues directement par les fournisseurs étrangers à leurs clients, si le produit en question est d'une valeur considérable. Autrement, il y a lieu de s'adresser à un agent de fabricant. Étant donné que le service après vente est indispensable, l'agent ou le distributeur doit être en mesure d'assurer l'entretien et de fournir les pièces de rechange. On ne saurait trop en souligner l'importance. C'est pourquoi l'exportateur canadien devra sans doute expédier à son représentant en Allemagne un stock de pièces de rechange ou des fournitures en consignation pour lui permettre d'honorer les garanties.

Exportations canadiennes de machines en Allemagne

	\$'000 (Can)			\$'000 (Can)	
	1968	1969 11 mois		1968	1969 11 mois
Chaudières électriques, équipement et pièces	2	12	Machines à travailler le caoutchouc et pièces	98	82
Machines à emballer et pièces	41	111	Machines pour l'industrie de la chaussure et pièces	7	6
Chaudières industrielles, etc	1	4	Machines d'entretien des constructions et pièces	21	74
Équipement de fonderie et pièces	31	23	Machines pour la fabrication des produits chimiques et pharmaceutiques et pièces	1	15
Pompes, systèmes de pompage et pièces	13	90	Matrices et moules pour machines à plastiques	1	22
Machines industrielles tout usage et pièces	69	21	Machines pour l'industrie des plastiques et pièces	12	14
Machines de levage et pièces	147	773	Machines pour l'industrie des pâtes et papiers et pièces	5	44
Équipement pour la manutention des matériaux et pièces	2	11	Presses et machines à relier et pièces	118	357
Foreuses à pierre, machines auxiliaires et pièces	46	3	Machines pour l'industrie des textiles et pièces	248	260
Outillage d'excavation et de dragage	—	169	Machines pour l'industrie des aliments et boissons et pièces	1	80
Machines pour l'extraction du minerai et pièces	5	—	Machines pour industries spécialisées et pièces	37	101
Fraiseuses et perceuses à métal et pièces	3	—	Pièces pour moissonneuses-batteuses	12	11
Meules à métal et pièces	86	8	Machines agricoles et pièces	1	2
Presses à métallurgie et pièces	3	—	Locomotives, tenders, moteurs et pièces	—	1
Machines-outils à métallurgie et pièces	68	286			
Appareils, équipement de soudage et pièces	11	16			
Couteaux pour machines à métallurgie	19	17			
Machines à métallurgie, équipement et pièces	69	25			

D'autre part, l'exportateur canadien doit résoudre le problème posé par le choix de l'endroit où s'installera l'agent. Une fois implanté sur le marché, il se rendra sans doute compte qu'il est utile de disposer de deux ou trois distributeurs ou sous-agents pour desservir tout le territoire allemand. Mais, au début, il est certainement plus facile d'explorer le marché par l'intermédiaire d'un agent unique, mais dûment qualifié.

Même si les machines ou le matériel canadiens de type spécial présentent parfois des avantages susceptibles de compenser les prix plus élevés en raison des droits d'entrée, des frais de transport et autres taxes à l'importation,

le coût définitif du produit déchargé et la livraison rapide sont extrêmement importants et les prix f. à b. ou c.i.f. doivent être calculés de façon très précise. L'exportateur canadien qui s'intéresse au marché allemand pour la première fois doit faire passer ses produits par Rotterdam ou par les ports de Hambourg et de Brême.

Le tarif extérieur commun de la CEE gênera peut-être les exportateurs canadiens qui cherchent à s'implanter sur le marché allemand, mais les difficultés peuvent, dans bien des cas, être surmontées par ceux qui sont disposés et aptes à garantir la disponibilité, le service et la qualité. L'Allemagne est un

marché ouvert, où il n'y a pratiquement aucune restriction à l'importation. Les droits sont de quelque 8 p. 100, plus ou moins (pour les pays de la CEE, néant). Il faut y ajouter une taxe de 11 p. 100 sur la valeur ajoutée.

Les exportateurs canadiens désireux de s'introduire sur le marché allemand ne doivent pas oublier que la concurrence y est vive et qu'il y a lieu de déployer un effort soutenu sur le plan de la promotion. Les bureaux du Service des délégués commerciaux à Bonn, Hambourg et Dusseldorf connaissent très bien ce marché et ils sont à même d'aider les exportateurs canadiens à étudier les possibilités qui s'offrent à leurs produits.

Prêts internationaux

La Société financière internationale finance en partie aux Philippines une usine de pâte et papier dont le coût s'élève à 68.6 millions de dollars. Cette usine viendra s'ajouter aux activités auxquelles se livrent déjà la société *Paper Industries Corporation des Philippines* et sa filiale, la *Bislig Bay Lumber Company Incorporated*, qui s'occupent toutes les deux d'exploitation forestière et de la fabrication de contreplaqué, de bois de placage et de sciage. La production avoisinera 150,500 tonnes de papier journal, de carton doublure et de carton ondulé, l'ensemble étant destiné au marché intérieur. Au début, les devises étrangères économisées grâce à cette production locale devraient être d'environ 15 millions de dollars par an. Cette usine de pâte et papier donnera au Sud-est asiatique son premier ensemble intégré d'exploitation des produits forestiers.

Un projet d'irrigation destiné à accroître la productivité agricole dans l'État de Gujarat dans le centre ouest de l'Inde va bénéficier de l'aide de l'Association internationale de développement sous la forme d'un prêt de 35 millions. Les travaux à entreprendre pour le projet Kadana comprendront la construction d'un barrage à Kadana sur la rivière Mahi, l'expansion du système actuel d'irrigation de 350,000 acres à 650,000 acres, la construction d'un nouveau réseau qui desservira environ 50,000 acres, le remodelage et l'expansion des systèmes d'écoulement des eaux, le creusement de cours d'eau et de canaux sur toute la superficie du projet, le nivellement d'environ 100,000 acres, l'amélioration des routes existantes et la construction de nouvelles routes menant des villages et des fermes au marché, ce qui représente environ 2,000 milles. Ces travaux comprennent

également des établissements de formation des agriculteurs, des recherches d'eau souterraine, une étude des modifications de l'eau et un programme d'essai de remembrement des terres. Le prêt de l'AID sera accordé au gouvernement de l'Inde qui mettra les fonds reçus à la disposition du gouvernement de l'État de Gujarat. L'ensemble de ce projet, dont on estime le coût à 98 millions de dollars, devrait être terminé vers le milieu de l'année 1975.

Une exploitation minière de cuivre au Chili, qui doit produire 24,000 tonnes métriques par an, est actuellement financée par la Société financière internationale du groupe de la Banque mondiale et par des intérêts chiliens, japonais et américains. Cette entreprise réalisée par la société *Minera Sagasca S.A.*, va coûter 32.5 millions de dollars. La Sagasca exploitera les gisements cuprifères situés près du port de Iquique. Le minerai sera extrait à ciel ouvert et traité par lixiviation et précipitation qui donnera un cuivre à haute teneur qu'on appelle cuivre de cémentation. Le Chili prévoit que ce projet lui apportera des revenus importants en devises étrangères et contribuera à l'économie de cette région en augmentant l'emploi, en développant une infrastructure et en créant des affaires auxiliaires.

Le Mexique va financer l'exportation de biens d'équipement en Colombie grâce à un crédit de 2.4 millions de dollars accordé par la Banque interaméricaine de développement. Il s'agit de biens et de services pour la construction d'un gazoduc de 100 milles et de l'expansion du réseau de distribution du gaz à Barranguilla, l'un des plus vieux et plus importants ports de

Colombie. C'est le cinquième crédit accordé par la Banque pour aider le financement d'exportations de biens d'équipement canadiens vers d'autres pays d'Amérique latine.

Par ailleurs, la Thaïlande bénéficiera d'un prêt de 46.5 millions de la Banque mondiale au titre du programme permanent visant à accroître la production d'énergie électrique. Les fonds serviront à installer un troisième groupe (310 mW) à la centrale thermique de Bangkok Sud et à édifier une centrale au barrage Sirikit, sur la rivière Nan, en Thaïlande septentrionale. Cette dernière comportera, pour commencer deux génératrices à turbines hydrauliques de 125 mW, un poste de sectionnement et des installations civiles connexes. Le projet prévoit l'établissement d'une ligne de transmission à double circuit de 230 kilovolts, reliant le barrage Sirikit à un poste de sectionnement situé à 215 milles au Sud, ainsi que des services techniques. Il sera exécuté avec la collaboration d'ingénieurs-conseils.

L'Association de développement international a consenti un crédit de 2,6 millions de dollars au Honduras pour lui permettre d'accroître et d'améliorer ses troupeaux de bovins et son bétail laitier. Les fonds couvriront la moitié des dépenses afférentes à un plan de cinq ans qui sera réalisé par la banque centrale du Honduras agissant par l'entremise des banques commerciales. Les prêts seront utilisés pour l'aménagement de pâturages, le placement de clôtures, l'irrigation, la construction de bâtiments, la lutte contre les parasites et l'achat de bétail de meilleure qualité pour l'élevage.

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Australie

Le gouvernement a adopté les modifications tarifaires recommandées par la Commission du tarif d'Australie concernant les fibres et les filés synthétiques, les tissus en élastomères et les tissus cords pour pneumatiques. Ces modifications, entrées en vigueur le 7 avril 1970, sont complexes. Dans de nombreux cas, les nouveaux droits de douanes sont inférieurs à ce qu'ils étaient avant le 7 avril; toutefois, certains taux ont été augmentés et d'autres restent inchangés.

On peut obtenir des renseignements détaillés concernant ces modifications auprès de la division du Commonwealth, Direction générale des relations régionales du Ministère. Les modifications concernant les articles qui, selon les statistiques d'importation australienne, ont été importés du 1^{er} juillet 1968 au 30 juin 1969, sont indiquées ci-dessous aussi précisément que possible.

Nouveaux taux de droits de douane (les taux anciens sont entre parenthèses)

	Tarif général	Tarif préférentiel
Filament continu de viscose, brute ou traitée, de tenacité régulière	7½% (7½ à 12½%)	Exempt (exempt)
Filament continu de triacétate, brut ou traité, de tenacité régulière	20% (7½%)	10% (exempt)
Filament continu de polyméthane, traité, de tenacité régulière	20% (12½%)	10% (exempt)
Tissus cord en polyester	20% (\$0.20 par liv. ou si ce droit est 20% plus élevé, plus un droit temporaire de 10%)	20% moins \$0.025 par liv. (\$0.175 par liv. et un droit temporaire de 10%)
Câble en acrylique	Exempt (exempt)	Exempt (exempt)
Fibre de viscose	Exempt (exempt)	Exempt (exempt)

Depuis le 9 avril 1970, le ministère australien des Douanes et de l'Accise est prêt à accepter les demandes d'en-

trée en vertu du règlement tarifaire des biens qui n'étaient pas admissibles antérieurement.

Des marchandises canadiennes importées en vertu du règlement peuvent entrer en franchise si au moins 25 p. 100 de leur coût de fabrication représentent du travail, des matériaux et des frais généraux canadiens et (ou) australiens. Les marchandises importées de pays n'ayant pas droit aux tarifs préférentiels supportent habituellement un droit de 7 1/2 p. 100 en vertu du règlement, bien que dans certains cas elles puissent être admises en franchise.

Avant le 9 avril, il fallait remplir deux conditions principales pour satisfaire à l'entrée réglementaire. D'abord, les marchandises devaient avoir l'une de certaines utilisations finales particulières ou essentielles. En second lieu, il devait s'agir de marchandises pour lesquelles on ne trouvait pas en Australie de bonnes sources d'approvisionnement d'un produit équivalent qui convienne.

Le seconde condition est toujours en vigueur. Cependant, le critère de l'utilisation finale particulière ou essentielle n'existe plus. Donc, si l'on peut prouver qu'il n'existe pas en Australie une production assurant une marchandise équivalente qui convienne, le règlement est approprié. Dans le contexte de ce règlement, l'expression "produit équivalent qui convienne" signifie un produit comparable ou qui peut servir à la même fin. Elle ne signifie pas qu'il doit être identique.

Cependant, il reste certaines catégories de marchandises qui ne seront généralement pas admises en vertu du règlement:

(a) les marchandises qui, si elles étaient fabriquées en Australie, supporteraient un droit de régie, et

(b) les marchandises pour lesquelles l'industrie australienne peut fournir une large gamme de produits semblables ou de substituts, telles que les vêtements, les accessoires vestimentaires, les articles et l'équipement ménagers, les matériaux et accessoires de construction, les objets et produits de toilette, l'alimentation et les boissons, la chaussure, le mobilier et accessoires, les fournitures, la joaillerie et autres articles de parure personnelle, les véhicules routiers, les textiles, les jouets et les jeux, les yachts et bateaux.

La suppression du critère de "l'utilisation finale" ne touche pas les autres exigences liées au dépôt des demandes qui doivent être effectuées par l'importateur australien, en vertu du règlement. Ces exigences sont les suivantes:

(a) la demande doit être faite avant ou dans le mois précédent la date de la commande au fournisseur d'outre-mer,

(b) la demande doit comporter une remise de droit de douanes d'au moins \$100 australiens, et

(c) les demandes doivent être appuyées par la preuve que la production australienne ne peut fournir des produits équivalents qui conviennent.

Un article intitulé: "*Australian Bylaws Can Help You Sell*" a paru dans le numéro du 12 octobre 1968 de "*Foreign Trade*".

Marché commun des Andes

En vertu de l'Accord de Carthagène, entré en vigueur le 16 avril 1970, le Chili, la Colombie et le Pérou doivent supprimer tous les droits de douanes et autres restrictions commerciales applicables aux produits figurant dans la première section de la liste commune de l'Association de libre-échange de l'Amérique latine. Cette liste porte sur une grande variété de produits agricoles, de poissons, de produits chimiques (tels que la caprolactame, l'acrylonitrile, le nitrate de sodium et le plomb tétraéthyle), la pâte chimique, les livres, les briques réfractaires, le cuivre et les produits du cuivre raffiné, les machines à coudre industrielles, les tours, les scies à chaîne, les soupapes automatiques et les tubes cathodiques de télévision en couleur.

La Bolivie et l'Équateur, qui ont le statut des nations moins développées du groupe des Andes, ont jusqu'à la fin de 1973 pour accorder des concessions aux autres pays membres.

Colombie

Le Conseil national de la politique douanière de Colombie annonce des modifications à la réglementation des importations permettant la réduction des droits de douanes portant sur les machines et le matériel destinés aux projets financés par des capitaux étrangers. Pour bénéficier des concessions accordées aux importations de biens d'équipement, le projet d'investissement doit être approuvé par le Conseil de la politique économique et sociale et il doit être:

(a) un apport de capitaux étrangers à des entreprises plurinationales existantes ou à l'implantation de nouvelles industries en vue d'accroître le commerce de l'Amérique latine,

Le Conseil national de la politique douanière déterminera la réduction des taux de droits de douanes à l'importation pour chaque cas.

(b) pour des machines et du matériel fabriqués en Amérique latine, à moins que ces biens ne soient pas produits en Amérique latine.

Équateur

Les expéditions de biens vers l'Équateur doivent maintenant être faites par l'entremise de compagnies d'assurance équatoriennes ou autres compagnies d'assurance légalement établies en Équateur. Cette réglementation est annoncée dans la résolution n° 0270 de la Surintendance équatorienne des banques, publiée au Registro Oficial n° 378 du 25 février 1970. En cas de non conformité à cette réglementation, la Banque centrale refusera de délivrer des devises étrangères pour le remboursement de toutes pertes éventuelles.

Inde

L'Inde vient d'accroître le rôle des organismes du secteur public dans le commerce d'importation en faisant passer les importations de 38 produits supplémentaires par la *State Trading Corporation* et la *Minerals and Metals Trade Corporation*. Les produits réservés à l'importation par des organismes du secteur public comprennent le platine, le palladium, l'aniline, le nitrate de sodium le lait en poudre, le suif de mouton, le graphite, la tétracycline, les vitamines B1 et B2, le mercure, l'urée, le nitrate d'ammoniaque (qualités chimique et technique), l'acide formique, le phosphate, le nitrate de sodium, le chlorure de potasse, le sulphate de potasse et d'ammoniaque, l'urée (qualité engrais), les résines acryliques et les polypropylènes.

Les principaux produits tels que l'aluminium, le cuivre, le plomb, le zinc et le nickel ne sont pas visés.

En outre, la liste des produits qui ne peuvent être importés a été augmentée de 159 articles supplémentaires tels les machines-outils et les réfrigérateurs.

Irlande

Le ministère irlandais de l'Agriculture et de la Pêche a fait savoir qu'à compter du 25 avril 1970 et jusqu'à nouvel ordre, **les importations de tomates crues** sont interdites sauf en vertu d'une licence.

Suisse

Depuis le mois de mars, **les tarifs douaniers suisses ont été réduits aux niveaux minimaux convenus au cours des Négociations Kennedy.**

1. Les quatrième et cinquième réductions tarifaires n'étaient pas attendues avant 1971 et 1972, mais elles viennent d'être mises en vigueur car elles font partie d'un ensemble de mesures anti-inflationnistes prises par la Suisse. Elles auront pour effet de réduire le coût des biens importés et de stimuler la demande de matériels de toutes sortes qui économisent de la main-d'œuvre.

Voici d'autres mesures déjà prises, ou que l'on envisage de prendre, pour limiter la hausse des prix et réduire la pression qui s'exerce sur la capacité de production de la Suisse:

(i) restrictions du crédit qui font passer le versement initial de 30 à 35 p. 100 et réduisent la période de paiement de 24 à 18 mois.

(ii) un projet demandant aux exportateurs suisses de déposer une somme d'argent basée sur les exportations de la société. Le montant et la durée du dépôt seront fixés par la Banque centrale et sont encore l'objet d'un débat.

(iii) une réduction de 75 p. 100 des permis de travail délivrés aux travailleurs étrangers; près de 750,000 permis ont été délivrés en 1969.

Actualités commerciales

Des intérêts de Singapour et de l'Australie ont fondé une entreprise en participation à Singapour pour la construction navale. *L'Orient Shipbuilders (Pty) Limited* a un capital initial autorisé de 51 millions de dollars. La société produira des chalutiers du type courant (56 à 73 pieds), des caboteurs et d'autres vaisseaux légers pour le marché local et l'exportation. La société, située provisoirement à Pasir Ris, a demandé un siège permanent au gouvernement de Singapour. Les plans comportent l'érection de quelque 12,000 pieds carrés de locaux couverts, faciles à agrandir—Singapour.

Le premier navire LASH (chalands à bord) a marqué, en accostant à Rotterdam, le début d'un nouveau service de transport maritime entre les ports des États-Unis et de l'Europe occidentale. L'*Arcadia Forest*, navire de 43,000 tonneaux construit au Japon, transportait 73 chalands de 500 tonnes. Un navire identique en voie de construction au Japon sera ajouté au service intercontinental au milieu de 1970. Les 73 conteneurs flottants étaient chargés de pâte de bois et de papiers faisant partie des 250,000 tonnes de pâtes et de papiers qu'*International Paper Company* expédiera annuellement vers l'Europe occidentale—La Haye.

Une série de jouets qui seront mis sur le marché par une société allemande appliquent une méthode évoluée de pédagogie. Le premier jouet en voie de préparation enseigne les principes du hasard. Composé de trois pièces en forme de manche, il démontre la théorie des probabilités lorsque les pièces sont superposées pour former une suite d'obstacles que doit franchir un jeu de balles. La descente des balles ne peut être réglée à la main—c'est le hasard qui décide laquelle parviendra la première au bas du jouet, qui est conçu pour les enfants de plus de deux ans.—Bonn.

Un relevé aérien de Singapour sera complété cette année au coût de \$400,000. Il est financé par des fonds d'aide britanniques fournis en considération du retrait des forces militaires de la Grande-Bretagne cantonnées à

Singapour. La photographie aérienne a été confiée en sous-traité à *Quasco Air Surveys* par *Fairey Surveys*, la société chargée du relevé. Quasco est une filiale locale d'une société australienne—Singapour.

Quatre grandes sociétés de l'Allemagne de l'Ouest ont fondé une nouvelle société (GNV) pour élaborer, construire et vendre des outillages pour la séparation des isotopes. Ceux-ci suivront la méthode de séparation fondée sur les centrifugeuses à gaz. Les quatre sociétés faisaient déjà la mise au point des appareils en vertu d'un contrat adjugé par le ministère fédéral de la Recherche scientifique—Bonn.

L'État d'Israël projette une forte hausse du nombre de mises en chantier d'habitations d'ici deux ans. L'Association des entrepreneurs, en vertu d'un accord avec le ministère du Logement, construira 4,000 appartements cette année et en 1971 pour alléger la grave pénurie de bonnes habitations et afin d'attirer les immigrants d'Amérique du Nord dont on a tellement besoin. Pour contribuer à ce programme de logement, la Banque israélienne de développement industriel a établi un régime de crédit de sept millions de dollars pour l'achat des équipements modernes de construction. D'autres crédits seront bientôt offerts par les banques commerciales—Tel Aviv.

Dix-huit villes de l'Allemagne de l'Ouest creusent des tunnels de métro pour triompher du congestionnement dans leurs rues et pour fournir en cas de crise des abris contre les bombardements. D'après le ministère de la Construction, une telle combinaison à Rotterdam, aux Pays-Bas, a démontré qu'on peut construire des abris souterrains en marge des métros pour un supplément de 4 ou 5 p. 100. Parmi les agréments qu'on doit fournir pour rendre les abris habitables, signalons la conception appropriée des entrées de métro, l'installation de portes anti-souffle à certains endroits dans les passages souterrains et l'adduction de l'eau, de l'énergie électrique et des autres services publics—Bonn.

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.

Pérou

M. R. Bell, secrétaire commercial à Lima

Toronto: du 25 au 31 juillet
Montréal: du 1 au 8 août

Ile de la Trinité

K. G. Ramsey, conseiller commercial à Port of Spain

Vancouver: du 1 au 6 septembre

URSS

R. A. Bull, conseiller commercial à Moscou

Toronto: les 20 et 21 juillet
Montréal: les 22 et 23 juillet

R. H. Gayner qui sera nommé conseiller commercial à Moscou

Toronto: les 20 et 21 juillet
Montréal: les 22 et 23 juillet

En service temporaire à Ottawa

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

M. R. Bell

Secrétaire commercial à Lima (Pérou)
du 16 au 24 juillet

R. A. Bull

Conseiller commercial à Moscou (URSS)
du 24 au 29 juillet

L. D. Burke

Conseiller commercial à Buenos Aires (Argentine)
du 29 juin au 3 juillet

J. E. G. Gibson

Secrétaire commercial à Islamabad (Pakistan)
du 28 juin au 3 juillet

R. H. Gayner,

qui sera nommé conseiller commercial à Moscou (URSS)
du 13 au 17 juillet

J. N. Grantham

Secrétaire commercial adjoint à Mexico (D.F.)
du 4 au 11 juillet

A. D. McArthur

Secrétaire commercial adjoint à Mexico (D.F.)
du 12 au 17 juillet

B. M. White

Consul et délégué commercial adjoint à Milan (Italie)
du 16 au 23 juillet

Dans leur propre territoire

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

Bulgarie, Hongrie et Roumanie

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

Chypre

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

Porto Rico

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

République populaire de Chine

Les délégués commerciaux à Hong Kong visitent régulièrement les expositions de produits qui ont lieu à Kwang-chow 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.

Turquie

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

Cours du change étranger

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

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

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

Pour convertir les cours de la première colonne en dollars des É.-U., multipliez par .93.*

Pour la deuxième colonne, divisez par .93.

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 mai	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 mai	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud			Congo (Kinshasa)		
Rand	1.507	.66	Zaire	2.144	.46
Algérie			Costa Rica		
Dinar	.1939	5.15	Colon	.1621	6.17
Allemagne			Cuba¹		
Deutsche Mark	.2957	3.38	Peso cubain		
Antilles néerlandaises			Danemark		
Florin	.5695	1.76	Couronne danoise	.1432	6.98
Arabie Saoudite			Dominicaine, Rép.		
Rial	.2062	4.84	Peso dominicain	1.074	.93
Argentine			Équateur		
Peso argentin (libre)	.3070	3.25	Sucre (officiel)	.0597	16.75
Australie			(libre)	.0534	18.74
Dollar australien	1.204	.8306	Espagne et dépendances		
Autriche			Peseta	.0154	64.94
Schilling	.0415	24.10	États-Unis		
Bahamas			Dollar	1.074	.93*
Dollar	1.074	.93	Fidji		
Belgique et Luxembourg			Livre	1.240	.81
Franc belge	.0216	46.72	Finlande		
Bermudes			Mark finlandais	.2557	3.91
Dollar	1.07	.93	France, Monaco, etc.²		
Birmanie			Franc	.1946	5.14
Kyat	.2256	4.43	Ghana		
Bolivie			Nouveau Cédi	1.053	.95
Peso bolivien	.0902	11.09	Grande-Bretagne		
Brésil			Livre sterling	2.581	.38
Cruzeiro (officiel et libre)	.2400	4.17	Grèce		
Ceylan			Drachme	.0358	27.93
Roupie cinghalaise	.1804	5.54	Guatemala		
Chili			Quetzal	1.074	.93
Escudo chilien			Guyane		
(taux bancaire)	.0924	10.82	Dollar	.5367	1.86
(libre)	.0790	12.66	Haïti		
Chine, Rép. pop. de			Gourde	.2148	4.66
Nouveau dollar de			Honduras		
T'ai-wan (officiel)	.027	37.04	Lempira	.5370	1.86
Colombie			Honduras britannique		
Peso (fixe)	.059	17.02	Dollar	.5364	1.86
			Hong Kong		
			Dollar de Hong Kong	.1772	5.64

*La présente liste reflète les taux de change basés sur le dollar canadien avant que le taux de ce dernier ne soit déclaré flottant, le premier juin. Au moment de la publication, ce taux était de .97 cents américains pour un dollar canadien.

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 mai	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 mai	du dollar canadien en unités de change étranger
Hongrie			Paraguay		
Forint (officiel)	.0921	10.85	Guarani (libre)	.0086	116.55
Îles françaises du Pacifique³			Pays-Bas		
Franc	.0107	93.63	Florin	.2959	3.38
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1426	7.01	Sol (libre)	.0247	40.49
Indonésie⁴			Philippines⁵		
Rupiah			Peso (libre)	.185	5.39
Iran			Pologne		
Rial	.0142	70.42	Zloty (taux de base fixe)	.2700	3.71
Iraq			Portugal et colonies⁶		
Dinar irakien	3.007	.33	Escudo	.0374	26.74
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.580	.39	Livre (officiel)	2.58	.38
Islande			Républiques franco-africaines⁷		
Couronne islandaise (officiel)	.0122	81.03	Franc	.0039	257.4
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.3069	3.26	Colón	.4296	2.33
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0017	586.51	Leone	1.508	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.290	.77	Dollar	.3507	2.85
Japon			Suède		
Yen	.0030	334.11	Couronne suédoise	.2067	4.84
Kenya			Suisse		
Shilling	.1526	6.55	Franc suisse	.2484	4.03
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3330	3.00	Livre syrienne (libre)	.2819	3.55
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3509	2.85	Couronne tchécoslovaque	.1492	6.70
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2157	4.64	Baht (libre)	.0521	19.19
Mexique			Trinité-et-Tobago⁸		
Peso mexicain	.0859	11.64	Dollar	.5370	1.86
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1534	6.52	Dinar tunisien	2.046	.49
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	3.017	.33	Lira turque	.1193	8.38
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1503	6.65	Peso uruguayen (libre)	.0043	231.91
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.207	.82	Bolivar (officiel et libre)	.2391	4.18
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2256	4.43	Dinar (officiel)	.0859	11.64
Panama					
Balboa	1.074	.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. Taux de change aux Philippines sur la base d'un système de taux de change flottant, avec une cotation journalière des banques.

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

7. Congo (Brazzaville), Côte-d'Ivoire, Dahomey, Gabon, Haute-Volta, Niger, République Centrafricaine, République islamique de Mauritanie, Sénégal, Tchad, Cameroun, Togo et Madagascar. Aussi les îles de la Réunion, Comores, et Saint-Pierre-et-Miquelon.

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

Renseignements concernant le marché

Antilles néerlandaises

Étendue: Les Antilles néerlandaises se composent de six îles: Curaçao, Aruba, Bonaire, Saint-Martin, Saint-Eustache et Saba, d'une superficie totale de 409 milles carrés.

Population: 216,355

Climat: Tropical mais sec, agréable et salubre. La température moyenne de l'année est 82 degrés.

Langue: Le néerlandais papiamentu (un mélange d'espagnol, de portugais, de néerlandais, d'anglais et de français) est employé par la majorité des habitants, dont la plupart comprennent l'anglais et l'espagnol.

Monnaie: Le florin; un florin vaut \$0,57 (Can).

Poids et mesures: Système métrique

Capitale: Willemstad (Curaçao)

Principaux ports: Willemstad (Curaçao); Oranjestad (Aruba).

Centres commerciaux: Willemstad (50,000 h.); Oranjestad (14,000 h.)

Économie: Le raffinage du pétrole est la principale industrie, suivie de l'extraction du phosphate de calcium.

Total des importations des Antilles néerlandaises: 1966—627.4 millions de dollars des É.-U.; 1967—678.3 millions de dollars de É.-U.

Principales importations: Pétrole brut, automobiles et pièces, appareils électro-ménagers, textiles, produits médicaux, boissons et aliments, farine de blé, pommes de terre, bois d'oeuvre et fil métallique.

Principaux fournisseurs: Venezuela, États-Unis, Pays-Bas, Grande-Bretagne, Allemagne de l'Ouest, Canada.

Valeur des importations de provenance canadienne: 1967—3.7 millions de dollars du Canada; 1968—3.1 millions de dollars du Canada.

Principales importations de provenance canadienne: (milliers de dollars canadiens) 1968—sucre 704, poisson 280, farine de blé 242, produits pharmaceutiques 163, explosifs 153, machines à laver 112, papier hygiénique 112, poudre de lait 71, papier journal 71.

Total des exportations des Antilles néerlandaises: 1966—601.6 millions de dollars des É.-U.; 1967—617.2 millions de dollars des É.-U.

Principales exportations: Produits du pétrole (99 p. 100) phosphates, sel, pelures d'orange, aloès et peaux.

Principaux marchés: États-Unis, Grande-Bretagne, Canada, Pays-Bas, Allemagne de l'Ouest, France et Brésil.

Valeur des achats canadiens: 1967—\$60.3 millions; 1968—49.7 millions de dollars du Canada.

Principaux achats canadiens: 1968—pétrole raffiné (99 p. 100) Prix: Établir en dollars des É.-U., f. à b. port canadien ou c.a.f. port des Antilles néerlandaises.

Facilités de paiement ordinaires: Traite à vue, documents contre paiement ou 30, 60, 90 ou 120 jours de vue, documents contre acceptation.

Échantillons: Ils sont exonérés des droits douaniers.

Visas: Ne sont pas requis; **inoculations:** petite vérole.

Réglementation des importations, documents, tarif douanier, marques et étiquettes: Consultez la Direction générale des relations régionales, au ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa.

Correspondance: Courrier aérien seulement; l'affranchissement est de 25 cents la demi-once.

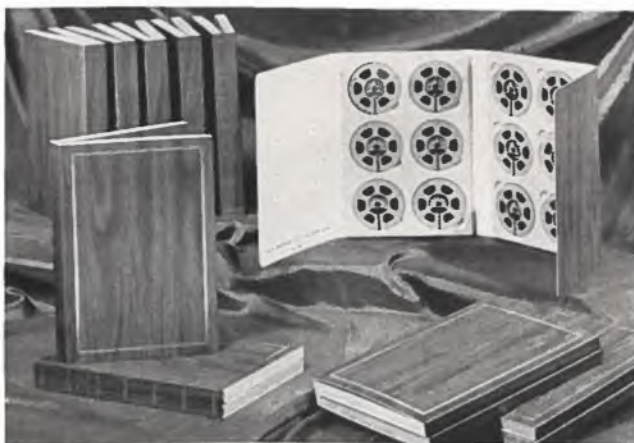
Pour obtenir des renseignements détaillés sur ce marché, écrivez à: la Division latino-américaine, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa ou au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, Apartado 62302, Caracas (Venezuela).

Les albums fotovision s'envolent vers la Grande-Bretagne



Les boîtes que voici seront bientôt mises à bord d'un avion à réaction d'Air Canada en partance pour Londres. Elles contiennent des albums Fotovision D & F qu'on expédie à un concessionnaire britannique. Messieurs Gerry et Claude Desmarais font une dernière vérification avant le départ. Ils étaient à peine sortis de l'adolescence lorsque, il y a 19 ans, ils ont fondé l'entreprise Desmarais et Frère. A l'origine, ils vendaient des albums de mariage (ce sont encore ceux qui se vendent le mieux). La société Desmarais et Frère a commencé dans un sous-sol mais elle a bien progressé de-

puis. L'usine actuelle, que les deux frères possèdent en propre, mesure 30,000 pieds carrés et emploie 135 personnes. L'expansion a entraîné la diversification; la société fabrique maintenant la série complète: photos, diapositives, films animés et rubans magnétoscopiques en cassettes. Les deux frères ont déjà trouvé des débouchés au-delà des frontières canadiennes. En effet, leurs albums se vendent en Australie, en France, aux Bermudes et dans plusieurs autres pays. La présente expédition leur ouvre les portes d'un autre grand marché.



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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

