

commerce extérieur

Les marchés
de l'Europe de l'Est

La prochaine décennie
au Mexique

Ministère de l'Industrie et du Commerce Canada
Ottawa, Canada

LIBRARY
BIBLIOTHEQUE
Branch
Direction de l'Industry
industrielle nationale
Ministère Canada
Ministère de l'Industrie
Ottawa, Canada



Juillet/1970



Dans ce numéro

Les textes de ce numéro sont consacrés en grande partie au commerce avec les pays de l'Europe de l'Est. Même si les échanges commerciaux avec ces pays se font surtout à l'intérieur de cette zone, il n'en est pas moins vrai qu'ils représentent pour les produits occidentaux un marché de plus de six milliards de dollars par an.

Fait digne de mention, pendant que la rédaction des articles de ce numéro était en cours, une société canadienne venait de conclure une transaction représentant la plus importante vente de machinerie à ce coin du monde. La société *Combustion Engineering-Superheater Ltd.*, de Montréal, annonçait en effet qu'elle avait obtenu le contrat pour fournir un appareil de récupération de produits chimiques, d'une valeur de 2.5 millions de dollars, à un moulin à papier établi sur les bords de la rivière Danube, en Roumanie.

Les pourparlers qui ont abouti à cette importante transaction ont duré un an. Les représentants de la compagnie se sont rendus sur les lieux à plusieurs reprises et les autorités de la société roumaine ont finalement conclu que l'appareil fourni par *Combustion Engineering* était celui qui était le plus

apte à résoudre le problème de la pollution des eaux dans la région touristique de Turnu-Severin où est établie l'usine en question. Les délégués commerciaux du Canada en Europe de l'Est conviennent volontiers que c'est un marché relativement difficile d'accès et qu'il faut généralement de nombreuses démarches, des visites sur place et une forte dose de patience. Ce sont là autant de facteurs de succès auxquels il ne faut pas hésiter à recourir si les hommes d'affaires canadiens veulent obtenir une part de ce vaste marché européen. Divers représentants du ministère de l'Industrie et du Commerce en Europe de l'Est prodiguent dans ce numéro des conseils fort utiles au sujet de la meilleure façon de procéder.

Le conseiller commercial du Canada à Moscou expose les avantages de la participation des sociétés canadiennes aux foires internationales et autres expositions qui ont lieu en Union soviétique. Les ventes qui se font à ces expositions sont généralement très élevées, atteignant parfois 70 p. 100. Notre représentant signale que 670 sociétés venant de 22 pays, ainsi que 40 ministères de l'URSS, ont participé

à la grande exposition internationale de machinerie et d'électronique tenue à Moscou en mai dernier. Elle a également attiré trois quarts de million de visiteurs et 200,000 spécialistes soviétiques ou étrangers.

Notre agent commercial à Mexico, Georges-E. Bélanger, a contribué à ce numéro un intéressant article sur les besoins commerciaux du Mexique au cours de la prochaine décennie. Notre représentant estime qu'au cours des 10 prochaines années, le Mexique aura besoin d'énergie atomique pour éviter une grave pénurie de ressources énergétiques de base. La Commission fédérale de l'électricité du Mexique a en effet entrepris des études financières afin de préciser les aspects économiques et techniques de la construction d'une ou deux centrales nucléaires au cours de la deuxième moitié de cette décennie.

La photo de la page couverture donne un aperçu de l'ampleur du grand magasin à rayon Gum de Moscou. Celle du dos de la couverture fait voir une vue générale d'une autre grande ville de l'Europe de l'Est, Prague, en Tchécoslovaquie.

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

O. Mary Hill, rédactrice

Vol. 121 N° 7

Juillet 1970

Articles

L'Europe de l'Est, un marché de six milliards de dollars	2
Les marchés de l'Europe de l'Est	
Les accords de licence en Europe de l'Est	4
Équipement d'aéroport	6
L'équipement de fabrication des pâtes et papiers	8
Équipement pour l'industrie alimentaire	11
Les foires soviétiques endroit idéal de rencontre	13
Les produits alimentaires canadiens naviguent	16
Se faire des amis et des clients	20
Le Mexique au cours de la prochaine décennie	21
Le bétail	23
Le Canada envahit le marché américain du logement	26
Singapour veut améliorer ses moyens de communications	28

Rubriques

On demande: Des manufacturiers	17
Cours du change étranger	32
Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	34
Prêts internationaux	35
Actualités commerciales	36
Tournées des délégués commerciaux	39
Coup d'œil sur le marché:	
URSS	40

Abonnements

\$2 par année au Canada, \$5 à l'étran-
ger, 25c l'unité. Prière d'envoyer toutes
les commandes, accompagnées d'un
chèque ou d'un mandat-poste, au nom

du Receveur général du Canada, à
l'Imprimeur de la Reine, Imprimerie
du gouvernement, Ottawa, Canada.

L'Europe de l'Est, un marché de six milliards de dollars

G. ELLIOT Division de l'Europe, Direction générale des relations régionales

Le commerce entre les pays de l'Est et de l'Ouest s'est accru au taux annuel moyen de près de 10 p. 100 au cours des cinq dernières années. S'il est vrai que le gros des échanges commerciaux de l'Europe de l'Est se fait à l'intérieur de cette zone, ces pays représentent néanmoins pour les produits occidentaux un marché de plus de six milliards de dollars par an.

Le Canada continue de rechercher des moyens de nature à assurer aux exportateurs canadiens l'occasion d'obtenir la plus grande part possible des affaires traitées. L'entretien de bonnes relations commerciales officielles avec ces pays est l'une des voies qu'il a utilisées.

Le Canada a maintenant établi des relations commerciales officielles avec tous les pays de l'Europe à l'exception de l'Albanie et de l'Allemagne de l'Est. Les relations commerciales avec la Pologne, la Tchécoslovaquie et la Yougoslavie se fondent sur des accords commerciaux antérieurs à la guerre, de même que sur l'adhésion de ces pays à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Les autres pays de l'Europe de l'Est ont des accords commerciaux bilatéraux avec le Canada. Le premier de ceux-ci a été conclu avec l'URSS en 1956. D'autres ententes existant avec la Bulgarie, la Hongrie et Roumanie.

Le principal objectif à atteindre, au cours de la négociation d'un accord commercial bilatéral avec un pays dont le commerce est étatisé, est la création d'un cadre légal efficace pour les échanges commerciaux. Il importe également que ces accords tiennent compte des différences entre le système économique du Canada et le système de commerce étatisé qui prévaut en Europe de l'Est, afin d'obtenir un équilibre raisonnable des possibilités commerciales.

L'accord commercial habituel, qui repose essentiellement sur l'échange de

la clause de la nation la plus favorisée, n'atteint pas nécessairement cet objectif par suite de la différence qui existe entre le commerce extérieur en Europe de l'Est et au Canada.

Le Canada exerce un moindre contrôle sur ses importations que la plupart des autres pays. Son marché est totalement ouvert à la très grande majorité des importations. Toute personne ou toute société peut acheter des biens étrangers et les apporter au Canada en payant les droits de douane et autres taxes. Il n'y a pas de restriction quant à la disponibilité des devises étrangères pour payer ces importations et les préférences exprimées par le marché décident en dernier ressort du choix de la source de ces importations.

Il en va autrement en Europe de l'Est. A l'exception de la Yougoslavie, le commerce extérieur est le monopole exclusif de l'État. Ce dernier contrôle les importations en canalisant tous les achats à l'étranger par un petit nombre d'entreprises étatiques de commerce extérieur, dont chacune a le monopole de l'importation ou de l'exportation d'une gamme donnée de produits. A quelques exceptions près, les entreprises de fabrication ne sont pas autorisées à s'occuper directement de commerce extérieur et les particuliers n'ont pas davantage le droit d'importer des biens de l'étranger. L'entreprise du commerce d'État, plus que les utilisateurs, choisit les sources d'importation et son choix peut refléter toute une variété de facteurs, outre les considérations commerciales auxquelles on attache beaucoup d'importance.

De plus, le régime rigide du contrôle étatique des importations a permis aux pays de l'Europe de l'Est de restreindre leurs importations aux produits qu'ils considèrent comme essentiels à leur expansion économique. La sélection des importations en provenance des pays occidentaux est principalement

dictée par leurs réserves limitées de devises convertibles, ce qui signifie en pratique que les Européens de l'Est n'achètent d'ordinaire que des matières premières essentielles ainsi que des usines et la technologie de l'Ouest. Ils ne désirent pas acheter des produits de consommation ou les articles qu'ils peuvent en général obtenir de l'un de leurs voisins européens de l'Est et qui n'exigent aucune devise convertible. Il est très difficile de leur exporter des produits que leur production domestique fournit en qualité suffisante même si les biens produits à l'intérieur de ces pays sont d'une qualité inférieure.

C'est pourquoi il est en général plus difficile aux exportateurs canadiens de faire accepter leurs produits par les marchés de l'Europe de l'Est que pour les Européens de l'Est d'avoir accès au marché canadien. En conséquence, au cours de la négociation d'accords commerciaux bilatéraux avec les pays de l'Europe de l'Est et afin de réaliser un équilibre raisonnable des possibilités d'échanges, le Canada a généralement cherché à leur faire acheter des quantités minimums données de biens canadiens. En contrepartie il a consenti à appliquer à leurs produits la clause de la nation la plus favorisée.

Jusqu'à l'année dernière, le blé dominait les exportations canadiennes à destination de l'Europe de l'Est. Le Canada a régulièrement exporté du blé en Union soviétique et en Pologne depuis le milieu des années 1950. En outre la Tchécoslovaquie, la Hongrie et la Bulgarie ont effectué des achats importants de la céréale au cours des mêmes années. A part le blé, la plupart des exportations canadiennes ont porté sur des matériaux industriels et notamment le cuir, l'amiante et le cuivre. Du fait d'un moindre besoin de blé canadien en 1969, nos exportations vers cette région sont tombées à 37 millions de dollars l'année dernière alors qu'elles avaient atteint 143

millions de dollars en 1968. Cependant, on s'attend à ce que 1970 soit une bien meilleure année pour le Canada grâce à la reprise d'expéditions de blé en quantité importante vers l'URSS et peut-être à de nouvelles ventes à la Pologne et à la Bulgarie.

Passons maintenant aux exportations de ces pays. Bien qu'ils aient peu commercé au début des années 60, les Européens de l'Est ont fait des progrès considérables dans l'essor de leurs exportations vers le Canada, et ce, grâce à l'aide de la clause de la nation la plus favorisée. Depuis 1963, leurs ventes ont augmenté d'environ 30 millions de dollars par an à plus de 81 millions en 1969. Ces transactions englobent une grande variété de produits dont notamment des vêtements et des textiles, des produits de consommation de diverses sortes et quelques produits industriels tels que des machines-outils et des produits de l'acier.

A long terme, la croissance des échanges Est-Ouest et l'aptitude du Canada à participer pleinement à ce commerce peut dépendre du degré de réussite des Européens de l'Est à établir une asso-

ciation significative avec la communauté internationale des échanges commerciaux. L'un des moyens de parvenir à cela serait l'adhésion des pays de l'Europe de l'Est au GATT, dans des conditions qui leur permettraient d'avoir des échanges multilatéraux plutôt que bilatéraux. Le gros de leur commerce avec les pays occidentaux s'effectue maintenant sur la base d'accords bilatéraux qui précisent les produits et les quantités qui doivent être échangés dans chaque direction. Ces accords sont conçus pour maintenir un équilibre du commerce bilatéral; on peut dire qu'ils tendent à déformer la composition, la direction et le volume des échanges qui s'établiraient plus normalement si le commerce était multilatéral.

Le Canada n'a pas cessé de faire des efforts pour amener ces pays à participer davantage au système de commerce multilatéral et il continue de jouer un rôle actif dans l'élaboration d'accords qui permettraient à certains d'entre eux d'être membres du GATT. Le Canada a recherché pour ces pays des conditions d'accession au GATT qui permettraient l'élimination progressive des

accords commerciaux, restrictifs et discriminatoires quant aux produits qu'ils ont négociés avec de nombreux pays occidentaux. Grâce à ces conditions, leurs engagements à étendre la clause de la nation la plus favorisée aux autres membres du GATT aurait une signification beaucoup plus réelle.

A l'heure actuelle, il peut sembler que la participation réelle des Européens de l'Est à la division internationale du travail et au commerce multilatéral soit un objectif à long terme. Cependant, ils semblent désirer tous commercer avec l'Ouest et en particulier avec le Canada lorsque nous pouvons offrir les biens dont ils ont besoin à des prix compétitifs. Nos délégués commerciaux ont établi de bons contacts sur place et ils se feront un plaisir d'aider les exportateurs canadiens à évaluer leurs possibilités d'exportations vers l'Europe de l'Est. Les renseignements ci-joints, qui ont été préparés par des délégués commerciaux actuellement en poste dans les pays de l'Europe de l'Est, pourront fournir aux exportateurs canadiens des conseils utiles quant à savoir s'ils doivent s'intéresser de plus près à cette région.

Accords commerciaux

Voici le résumé des accords commerciaux officiels du Canada avec l'Union soviétique et les pays de l'Europe de l'Est.

Albanie—Il n'existe pas d'accord commercial avec l'Albanie à l'heure actuelle. Le Canada n'accorde pas la clause de la nation la plus favorisée aux biens provenant de ce pays.

Bulgarie—Un accord commercial d'une durée de trois ans, signé avec la Bulgarie le 8 octobre 1963, a été renouvelé pour une nouvelle période de trois ans le 8 octobre 1966. Ce renouvellement assure la prolongation de l'échange de la clause de la nation la plus favorisée ainsi que l'achat de blé canadien par la Bulgarie jusqu'à concurrence de 11 millions de boisseaux. Pour satisfaire à ses besoins d'importation, la Bulgarie a aussi entrepris d'accorder un traitement préférentiel à un certain nombre de produits que le Canada peut exporter à prix compétitifs.

Tchécoslovaquie—Le Canada échange avec la Tchécoslovaquie la clause de la nation la plus favorisée en vertu d'une convention de commerce antérieure à la Seconde Guerre mondiale et d'une participation

commune au GATT. Bien que l'achat de biens canadiens ne soit pas une caractéristique de l'accord commercial passé entre notre pays et la Tchécoslovaquie, un accord à long terme concernant le blé a été signé entre les deux pays le 29 octobre 1963; il prévoyait l'achat de 44 millions de boisseaux de blé sur une période de cinq ans. La Tchécoslovaquie a acheté en totalité la quantité de blé prévue.

Hongrie—Le Canada a conclu un accord commercial avec la Hongrie le 11 juin 1964 qui est semblable à celui signé avec la Bulgarie l'année précédente. Cet accord assurait l'échange de la clause de la nation la plus favorisée et comprenait l'achat de biens canadiens par la Hongrie. Il a été renouvelé le 9 août 1968; ce nouvel accord prévoyait au cours des trois années suivantes l'achat de biens canadiens d'une valeur égale à au moins 15 millions de dollars par la Hongrie.

Pologne—L'échange de la clause de la nation la plus favorisée avec la Pologne repose sur une convention de commerce antérieure à la Seconde Guerre mondiale et sur la pleine adhésion de la Pologne au GATT depuis le 18 octobre 1967. En

1963 et en 1966 des accords à long terme portant sur le blé ont été conclus entre les deux pays. L'accord actuellement en vigueur assure l'achat par la Pologne de blé canadien jusqu'à concurrence de 44 millions de boisseaux d'ici 1971.

Roumanie—Le Canada a signé le 22 mars 1968 un accord commercial de trois ans avec la Roumanie. Cet accord prévoit l'échange de la clause de la nation la plus favorisée et l'achat par les Roumains de biens canadiens de leur choix pour une valeur ne pouvant être inférieure à neuf millions de dollars au cours des trois ans.

URSS—Un accord commercial entre le Canada et l'Union soviétique a été conclu en 1956. Le renouvellement le plus récent de cet accord date du 1^{er} mars 1970 et porte essentiellement sur l'échange de la clause de la nation la plus favorisée. Cependant, l'organisme soviétique d'importation de céréales continuera d'acheter en 1970 le blé mentionné dans un accord à long terme antérieurement passé avec la Commission canadienne du blé; il a accepté de s'adresser d'abord au Canada pour satisfaire tout besoin supplémentaire d'achat de blé à l'étranger.

Les marchés de l'Europe de l'Est

Les accords de licence en Europe de l'Est

R. J. L. BERLET

Secrétaire commercial à Prague

L'achat et la vente de connaissances techniques et de licences de fabrication en Tchécoslovaquie (et dans d'autres pays de l'Europe de l'Est) ont connu un accroissement spectaculaire au cours des cinq dernières années. Ce mouvement découle de décisions, remontant à 1965, relatives à des réformes apportées à l'économie. L'achat de technologie est également lié à la pénurie de devises convertibles dont souffre chroniquement ce pays car il donne aux entreprises tchécoslovaques un moyen de diminuer leurs dépenses de devises étrangères. De tels accords prévoient aussi parfois la commercialisation en commun du produit fini dans des pays tiers et ils offrent d'éventuelles recettes importantes de devises fortes. Les firmes occidentales en viennent de plus en plus à divers types d'accords de coopération avec les sociétés de ce pays, lorsque des barrières se dressent aux ventes directes. En fait, pour les programmes importants et continus, l'importation de matériel dépend souvent de l'apport de technologie qui permet ainsi une participation maximale de l'industrie de la Tchécoslovaquie.

La majorité des échanges technologiques se font, c'est compréhensible, avec les pays voisins membres du COMECON. Des commissions spécialisées rassemblent des experts qui échangent des informations relevant de domaines clés tels que l'agriculture, la chimie, le charbon, l'électricité, les métaux ferreux et non ferreux, le pétrole et le gaz, le bois et la cellulose, la géologie, les transports, la construc-

tion, l'électronique, l'énergie atomique, l'ingénierie, l'alimentation et l'industrie légère. Cependant, le fossé technologique qui sépare ces pays du monde occidental semble lentement s'élargir et de ce fait, tous les pays du COMECON ont, à des degrés divers des programmes qui font appel aux connaissances des pays occidentaux. La Tchécoslovaquie, un pays depuis longtemps industrialisé, a été particulièrement active au cours des récentes années. De nombreuses sociétés françaises, britanniques, italiennes, japonaises, néerlandaises et suédoises ont accordé des licences de fabrication à ce pays dans des domaines aussi divers que les ordinateurs, le matériel de télécommunications, la chimie, les véhicules de transport et les machines industrielles. Les sociétés nord-américaines ont été les dernières à intervenir mais aujourd'hui, elles aussi, ont conclu des accords de licence et d'aide technique en Tchécoslovaquie.

La Pologne également continue de reconnaître la contribution importante que la technologie étrangère peut apporter à son expansion économique. Cependant, elle se préoccupe de la durée et de la portée de cette contribution. Les hauts fonctionnaires insistent maintenant pour que les avantages que procurent les licences étrangères se matérialisent plus rapidement, c'est-à-dire avant que la technologie achetée ne soit déjà dépassée. De plus, des instituts polonais de recherches spécialisées se voient confier chaque licence achetée afin d'en explorer tous les aspects et d'améliorer et d'adapter

la technologie aux conditions polonaises lorsque cela est nécessaire.

Les possibilités qui s'offrent aux sociétés canadiennes d'accorder des licences en Hongrie, en Roumanie, et en Bulgarie semblent se développer quelque peu au fur et à mesure que davantage d'hommes d'affaires canadiens visitent ces pays et il est certain que ces derniers considèrent que les accords de licence forment une partie importante de leurs programmes d'importations. A l'heure actuelle, quelques contrats font l'objet de négociations avec des entreprises canadiennes et ont d'assez bonnes chances d'être conclus dans les domaines de l'emballage et du matériel de rayons X.

Afin de continuer à progresser dans le domaine des accords de licences, il est essentiel de bien connaître les exigences de ces pays et ce que le Canada peut leur fournir. Lorsque les délégués commerciaux découvrent de bonnes possibilités, la compagnie canadienne concernée devrait les exploiter sur place. Les pays de l'Europe occidentale exercent dans cette région une dure concurrence mais les sociétés canadiennes y trouveront de bonnes occasions de vente, même si elles seront limitées.

Il existe diverses sortes d'accords. La plupart d'entre eux stipulent un paiement direct en contrepartie de plans techniques et d'autres données nécessaires à l'organisation de la production. Certains accords comprennent le paiement de redevances pour chaque



S'il faut en juger par cette photo d'une grande rue de Sofia, les embouteillages de circulation ne gênent pas trop les piétons. Les exportateurs occidentaux ont trouvé d'excellents débouchés en Europe de l'Est, mais une visite personnelle s'impose.

article produit et d'autres demandent le paiement d'une somme globale couvrant une période donnée de temps. Les zones de commercialisation et d'autres considérations similaires sont souvent bien précisées et elles sont fréquemment la cause de négociations prolongées, car l'entreprise de ce pays désire invariablement obtenir la possibilité d'exporter vers certaines régions dont les devises sont convertibles.

Les entreprises tchécoslovaques font aussi de bonnes affaires en exportant de la technologie, en particulier dans les domaines du génie textile et de la métallurgie. Ce pays compte 283 instituts étatiques de recherches et de développement. Leurs travaux comprennent tant la recherche pure que la recherche de développement. Ces instituts coopèrent avec les universités, l'industrie et les gouvernements.

Ainsi que tout le commerce extérieur, la vente et l'achat de licences relèvent de la compétence d'une société de

commerce extérieur qui dispose du pouvoir exclusif d'en négocier les conditions commerciales. La société du commerce extérieur, *Polytechna*, est chargée d'offrir à l'étranger les réalisations et la technique tchécoslovaques. Notre bureau connaît le cas d'un Américain résidant à Prague qui achète des licences qui peuvent servir éventuellement dans son propre pays.

La Division des demandes de renseignements industriels et commerciaux du ministère de l'Industrie et du Commerce coopère avec *Polytechna* pour attirer l'attention de l'industrie canadienne sur les offres tchécoslovaques de technologie. Cela se fait par la publication du Bulletin des produits nouveaux de notre Division, publication qui fait l'objet d'une large distribution au Canada. Les produits et les procédés, dont la liste est donnée par cette publication, peuvent être obtenus au Canada en vertu de certains types d'accords tels que licences, entreprises communes, etc.

Un certain nombre d'entreprises canadiennes envisagent à l'heure actuelle et, dans plusieurs cas, négocient la fabrication de leur produit sous licence en Tchécoslovaquie. Cela comprend l'ingénierie lourde et légère ainsi que les procédés chimiques. Parmi les domaines appelés à une expansion appréciable au cours des quelques prochaines années et au profit desquels l'industrie tchécoslovaque est intéressée à acheter tant le matériel que les procédés de fabrication on trouve le matériel de traitement des aliments, les machines d'emballage, les machines textiles, le matériel de pâtes et papiers et une gamme importante d'installations pour l'industrie chimique et notamment pour l'éthylène, le propylène et les fibres en polyester. Au cas où une entreprise canadienne désirerait s'engager dans cette voie, nous serons heureux de procéder à une évaluation des possibilités qui existent ici et de lui fournir toute l'aide dont elle peut avoir besoin.

Équipement d'aéroport



Les Bulgares ont installé à l'aérogare internationale de Sofia de l'équipement canadien de manutention du bagage. C'est de l'excellente réclame pour l'équipement d'aérogare fabriqué au Canada. Ils continuent de s'intéresser à cet équipement et autres accessoires canadiens. Le flot croissant du tourisme en Bulgarie les poussera bientôt à continuer de moderniser leurs aéroports.

C. R. D. KELLY

Secrétaire commercial adjoint à Vienne

L'Europe de l'Est importe encore des installations d'aéroport en dépit de l'importance de ces importations au cours des quelques dernières années. L'avenir demeure prometteur pour le Canada en ce qui a trait aux débouchés éventuels, puisque l'Ouest devra fournir une bonne partie des installations nécessaires à l'expansion future. Même si les contrats accordés dans le passé l'ont été aux fournisseurs anglais, français et allemands, il y a tout lieu de croire que les exportateurs canadiens peuvent entrer en concurrence et qu'ils trouveront un débouché facile pour leurs installations. Le résumé suivant qui décrit les développements et les possibilités peut aider votre entreprise à décider si oui ou non elle devrait s'orienter de ce côté.

Le passage récent aux avions à réaction des pays de l'Europe de l'Est reflète l'utilisation accrue de l'aviation. On a inauguré des services aériens avec la plupart des aéroports européens, ainsi que quelques liaisons aériennes avec l'hémisphère occidental et le Moyen-Orient. Les ententes de réciprocité à ce sujet ont permis l'entrée des grandes lignes étrangères en Europe orientale et la mise en place de services efficaces et fiables qu'elles demandent a grandement stimulé la recherche d'un meilleur genre d'installations et de services.

Pour tirer profit du rapide essor du trafic des voyageurs et des marchandises, les Européens de l'Est voient la nécessité de fournir des services aériens

améliorés et plus attrayants. Le transport de touristes vers les Balkans, par exemple, continue d'augmenter à un rythme dépassant de beaucoup la capacité des services en place. Dans l'un de ces pays, le transport de marchandises en 1969 s'est accru de 62 p. 100 par rapport à celui de 1968, et des augmentations semblables sont constatées dans les pays du bloc soviétique. Au cours des dernières années, on a donc mis l'accent sur l'amélioration des aéroports internationaux. Cet effort va se poursuivre et l'on améliorera aussi les aéroports nationaux.

Hongrie—L'une des occasions à suivre de près à l'heure actuelle est sans doute la modernisation, annoncée à plusieurs reprises, de l'aéroport international de

Budapest-Ferihegy. Les Hongrois sont censés rénover complètement l'aéroport et allonger les pistes de départ et d'arrivée; ils y grefferont un nouveau système de communication, de nouveaux services d'aide et de contrôle aériens, de même que des services d'entretien au sol. La fourniture d'installations requises de l'Ouest pour répondre aux besoins immédiats et assurer l'exécution du projet de modernisation devrait être une occasion d'affaires intéressante. Comme les Hongrois sont sympathiques aux offres venant du Canada, un effort concerté d'exportation pourrait produire des résultats appréciables. Une société canadienne exposera donc ses produits au stand canadien à la foire de Budapest cette année.

Bulgarie—Les Bulgares viennent d'annoncer publiquement leur intention de rénover complètement l'aéroport international de Sofia d'ici 1975. Des améliorations, y compris la mise en place d'un convoyeur canadien des bagages, ont été apportées en 1968 en vue du festival de la jeunesse communiste. Même s'il est probablement vrai que les Bulgares s'adresseront d'abord à l'Union soviétique et autres fournisseurs de l'Europe de l'Est, ils devront se tourner vers l'Ouest pour obtenir bon nombre des installations qui ne

sont pas fabriquées à l'intérieur du bloc soviétique. Le convoyeur de bagages fabriqué au Canada fait une excellente publicité en faveur des manufacturiers canadiens d'installations d'aéroport. En effet, les Bulgares ont déjà dit qu'ils utiliseraient à nouveau des convoyeurs de bagages faits au Canada et ils se sont vivement intéressés aux autres produits des fournisseurs canadiens. On ne connaît pas de projets d'expansion pour les aéroports de Varna et de Burgas, mais, avec l'augmentation du nombre des touristes se rendant dans ces endroits, des améliorations seront à l'ordre du jour d'ici quelques années.

Roumanie—Le nouvel aéroport de Bucharest-Otopeni a été inauguré en mai 1970 et il est bon de remarquer que des sociétés de l'Europe occidentale ont obtenu des contrats de plusieurs millions de dollars dans tous les domaines. L'aéroport pourra desservir toutes sortes d'avions et les Roumains affirment qu'il accueillera un million de voyageurs par an. De sérieuses questions se posent quant au degré d'efficacité de certains services du nouvel aéroport—dans la manutention des bagages, par exemple—et il pourrait encore y avoir des débouchés intéressants pour des firmes canadiennes. Il y a aussi des possibilités du

côté de la rénovation projetée de l'aéroport de Constanza et de la modernisation de huit (ou plus) aéroports nationaux plus petits. L'aéroport de Constanza dessert tous les voyages touristiques aériens qui se dirigent vers la côte roumaine de la Mer Noire. On a manifesté un grand intérêt à l'équipement canadien pour les services de communication interne, de manutention des bagages, de tours de contrôle d'atterrissage des avions, de télécommunication et d'entretien de l'aéroport entre autres. Pour pouvoir exploiter ces débouchés, cependant, les exportateurs canadiens doivent entreprendre un effort intense et de premier ordre.

Tchécoslovaquie—La nouvelle aéroport internationale de Prague a été inaugurée à l'été de 1968, mais des projets à long terme d'agrandissement devraient se traduire en ventes éventuelles pour les fournisseurs de l'Ouest. En plus, l'aéroport de Brno est censé être reconstruit et modernisé d'ici quelques années. En outre, les Tchécoslovaques projettent d'élever cet aéroport au rang des aéroports internationaux et auront besoin d'un montant considérable d'équipement venant de l'Ouest. La Tchécoslovaquie a besoin maintenant d'installations de communications air-terre, d'équipement relatif aux avions et aux services



L'accroissement marqué du transport aérien, tant pour les voyageurs que pour la marchandise, exige que les aéroports soient munis de ce qu'il y a de plus moderne en fait d'équipement. Cette tour de contrôle et cette camionnette de transport font partie de l'équipement fabriqué au Canada et vendu un peu partout au monde pour faciliter la circulation des passagers et du fret.

sur terre, de même que des appareils d'entretien des pistes. Ils sont au courant des réalisations du Canada dans ce domaine et ils s'intéressent aux possibilités de fourniture d'équipement dont ils ont besoin.

Pologne—La belle aérogare neuve de Varsovie a été terminée en 1969. L'augmentation rapide du nombre des voyageurs desservis indique que d'autres développements seront requis d'ici cinq ans. L'aéroport dispose d'assez longues pistes pour pouvoir desservir les nouveaux avions géants et il est censé suffire aux besoins jusqu'au début des années 80. Les responsables polonais sont bien au courant des offres d'équipement aérien spécial venant de l'Ouest, et les hommes d'affaires européens qui ont réussi à se faire accepter sur ce marché attribuent leur succès aux contacts étroits établis avec les dirigeants polonais responsables et affermis grâce à un programme régulier de visites d'affaires. Les fournisseurs canadiens, cependant, en particulier ceux d'appareils électriques et électroniques, ne sont pas bien connus ici. Peu de firmes canadiennes ont visité Varsovie, où presque toutes les décisions d'achat et de spécifications sont prises. Une exception est celle d'un fabricant canadien de ma-

chines qui a fait parvenir récemment deux balayeuses de pistes à l'aéroport Okecie de Varsovie.

Ce bref compte rendu des possibilités d'affaires a pour but de déterminer de façon générale les débouchés de l'Europe orientale pour des installations d'aéroport fabriquées à l'Ouest. Plusieurs facteurs, cependant, déterminent l'importance des achats faits à l'Ouest par les pays de l'Europe de l'Est et influent sur la conduite générale de ceux-ci dans le domaine des affaires. Parmi les plus importants de ces facteurs se trouvent la possibilité d'acheter en Europe orientale un équipement assez bon pour répondre aux besoins et leur aptitude à trouver des devises fortes pour acheter directement, ou pour éviter les accords bilatéraux d'échange ou de troc. Un autre facteur dont on doit tenir compte est le contrôle sur les exportations qui pourrait atteindre les ventes de certains appareils les plus perfectionnés de navigation aérienne et de communication. Toutefois, ces facteurs n'ont pas empêché les sociétés de l'Ouest d'effectuer une quantité imposante de ventes.

On a largement fait connaître à travers toute l'Europe de l'Est les possibilités canadiennes dans ce domaine et les

Européens de l'Est, excepté probablement les Polonais, sont bien au courant du potentiel canadien. Sans exception ils se sont beaucoup intéressés à nos renseignements et à nos conseils, qui, dans un cas au moins, ont abouti directement à la signature d'un contrat. Une équipe de représentants de l'industrie qui présenteraient un projet de ventes répondant à un ensemble de besoins et financé par le gouvernement aurait beaucoup plus de chance qu'une firme isolée vendant un seul produit. Si en effet les industriels canadiens veulent bénéficier de ce marché profitable, mais difficile, ils doivent alors prouver aux Européens de l'Est que nos possibilités longtemps louées mais peu prouvées dans cette partie du monde existent réellement. Il importe qu'ils leur fassent visiter leurs usines et qu'ils les relancent avec sérieux et à propos. Le marché est établi, les contrats signés, les connaissances faites et vos possibilités reconnues. Malheureusement on a manqué de nombreuses chances lors de la construction des nouveaux aéroports de Varsovie, Prague et Bucarest. Si vous êtes intéressés aux marchés qui existent encore, le Service des délégués commerciaux et le Ministère se feront un plaisir de vous fournir tous les renseignements et toute l'aide dont vous avez besoin.

L'équipement de fabrication des pâtes et papiers

MALDWYN THOMAS Conseiller commercial à Vienne

Au cours des dernières années, l'Europe de l'Est est devenue un marché important pour l'équipement des usines de pâtes et papiers. Quelques machines sont fabriquées sur place, d'autres viennent du bloc soviétique; mais bon nombre d'entre elles sont importées des pays occidentaux plus développés, particulièrement des pays de l'Europe de l'Ouest. Les exportateurs canadiens viennent à peine de commencer à sonder ce marché et un des plus importants manufacturiers canadiens a obtenu récemment, en Roumanie, un contrat pour la vente d'équipement en vue de la fabrication de pâtes à papier.

Environ un tiers du territoire de l'Europe orientale est couvert de forêts et ses réserves de bois sont les plus importantes en Europe après celles de l'URSS. Traditionnellement, la plupart des pays de l'Europe de l'Est possèdent des industries forestières importantes; quelques-uns ont des réserves forestières plus vastes et, parmi eux, certains ont commencé à exploiter cette ressource avant les autres. La Roumanie, par exemple, qui possède les plus grandes réserves de la région, a commencé à développer une industrie solide dès le début du siècle et est devenue un important

exportateur de bois. La Hongrie qui possède assez peu de forêts n'a commencé à produire des pâtes qu'après la Seconde Guerre mondiale.

Cependant, dans les dernières années le changement de l'orientation en faveur des biens de consommation, le besoin d'accroître les exportations vers l'Ouest et l'importance accordée à l'amélioration de la qualité du logement ont entraîné un net accroissement de la demande de produits forestiers, du papier et des matériaux d'emballage de qualité supérieure. En conséquence, partout sur le territoire

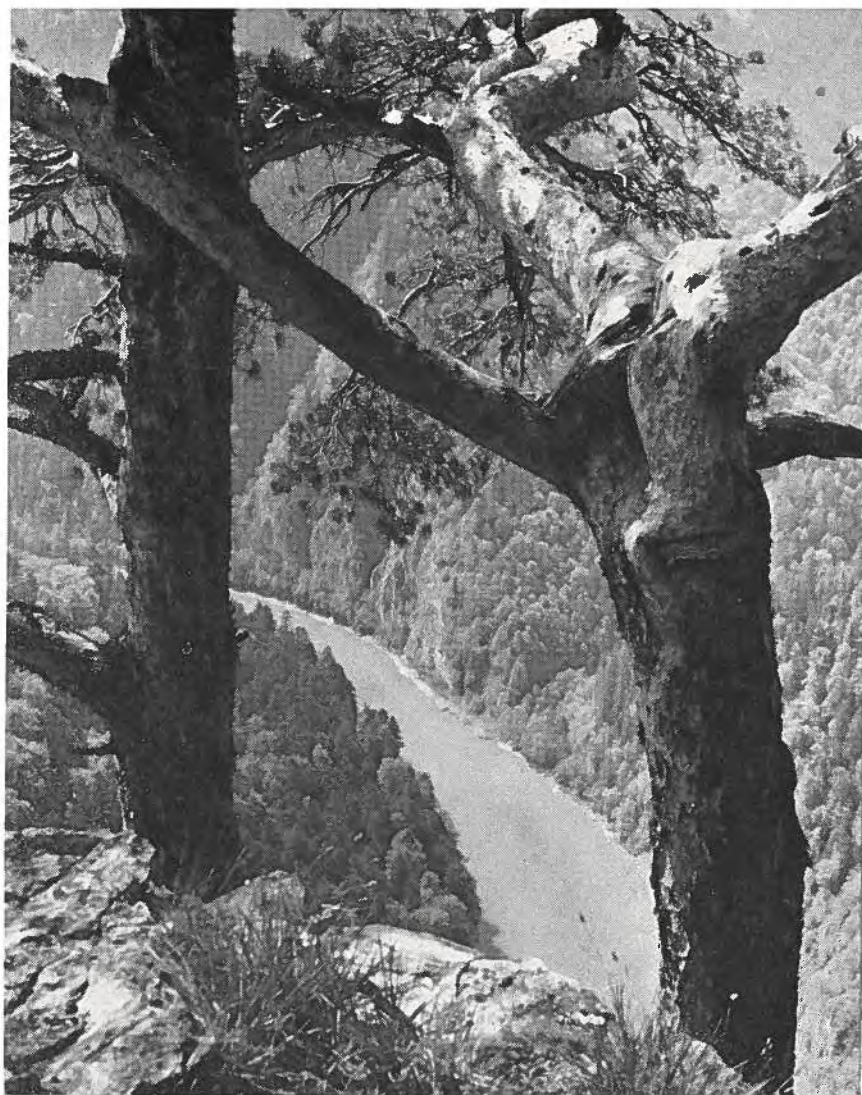
on a encouragé le boisement et le reboisement (là où les réserves nationales n'étaient pas suffisantes on a conclu des ententes en vue d'importer du bois, particulièrement avec l'Union soviétique). On a consacré d'importantes sommes d'argent à l'expansion et à la modernisation de l'industrie des pâtes et papiers.

Afin de jouir des derniers développements technologiques, tous les pays de l'Europe de l'Est ont dû payer des sommes importantes aux fournisseurs de l'Ouest en vue d'obtenir de l'équipement pour la fabrication des pâtes et papiers; tout laisse croire qu'ils vont continuer à avoir besoin des machines de l'Ouest. On ne peut obtenir tous les renseignements concernant l'industrie forestière et les plans d'expansion des pays de l'Europe de l'Est. On s'attend à ce que les plans quinquennaux pour la période 1971-1975 soient publiés bientôt; ils devraient indiquer clairement les tendances futures. Les paragraphes suivants donnent un bref aperçu de ce que l'on sait déjà sur ces plans.

Bulgarie—On installera une machine pour la fabrication du papier à cigarettes; son rendement annuel sera de 4,000 tonnes métriques; la production annuelle du papier de soie passera de 8,000 tonnes métriques à 21,000 tonnes métriques en 1971 et celle du carton d'emballage et du papier kraft, de 240,000 tonnes métriques (en 1968) à 400,000 tonnes métriques (en 1973); d'ici à 1974 on doit installer quatre gaufreuses et construire quatre papeteries.

Tchécoslovaquie—La production annuelle de pâtes doit augmenter de 300,000 tonnes métriques d'ici à 1980, celle du papier journal et du papier à lettres de 50,000 tonnes métriques, enfin celle du papier et du carton de 420,000 tonnes métriques; on installera en Slovaquie, d'ici à 1973, des machines pour la fabrication du carton dont le rendement annuel sera de 50,000 à 70,000 tonnes métriques; on installera une usine de pâte au bisulfite qui produira 200,000 tonnes métriques par année en 1974 ou 1975. Au cours des dix prochaines années il sera possible d'investir jusqu'à 80 millions de dollars en Slovaquie.

Hongrie—La production annuelle de carton d'emballage et de papier kraft augmentera de 50,000 tonnes métri-



Les pays de l'Europe de l'Est ont entrepris un programme élaboré de boisement et de reboisement sur tout leur territoire pour répondre à la demande croissante de produits du bois, de papier et de matériaux d'emballage de meilleure qualité. La photo fait voir une des grandes forêts du sud-ouest de la Pologne.

ques d'ici à 1975; on installera d'ici à 1973 cinq nouvelles machines qui peuvent produire 35,000 tonnes métriques de papier de soie et 30,000 tonnes métriques de papier gaufré par année; en 1977 on complètera les installations d'une importante papeterie à Harta Dunapatak; enfin trois ou quatre autres papeteries seront construites d'ici à 1978; elles pourront produire 120,000 tonnes métriques de pâte mi-chimique par année.

Pologne—La production annuelle de pâte passera de 450,000 à 650,000 tonnes métriques; celle du carton et du papier doublure, de 1.0 million à 1.4 million de tonnes métriques d'ici à 1975, enfin celle du papier hygiénique, de 45 à 50 millions de tonnes métriques en 1971.

Roumanie—D'ici à 1975 la production annuelle de papier journal augmentera

de 50,000 tonnes métriques et celle du papier fin de 125,000 tonnes métriques; on construira d'ici à 1975 une usine de pâtes et papiers pouvant produire environ 140,000 tonnes métriques de pâte et 118,000 tonnes métriques de papier par année ainsi que 10 ou 20 autres complexes au cours de la prochaine décennie. On construit présentement une usine de pâte et papier à Turnu-Severin qui pourra produire 140,000 tonnes métriques de pâte et 118,000 tonnes métriques de papier par année; des installations à Braila qui accroîtront la production de pâte de 110,000 tonnes métriques par année; une fabrique de pâte à Suceava; une usine de papier journal à Letea-Bacau et une papeterie à Dej.

L'industrie de l'Europe de l'Ouest a trouvé un important débouché dans le secteur de l'équipement d'usines de pâtes et papiers en Europe de l'Est.

Dans certains cas, les pays socialistes ont acheté, des fournisseurs de l'Ouest, des usines livrées «clé en main» et même des complexes entiers; dans d'autres cas ils ont acheté des installations particulières ou des chaînes de machines. Parfois des manufacturiers de l'Ouest se sont chargés, à titre individuel, de signer des contrats; mais fréquemment, à cause de la dimension et de la complexité des besoins, ils ont eu à former des consortiums souvent à caractère multinational. Normalement, pour acheter ce dont ils ont besoin, les pays de l'Europe de l'Est passent par des sociétés d'État spécialisées dans le commerce mais les industries utilisatrices des produits venus des papeteries ont habituellement voix au chapitre dans les négociations techniques.

Comme la plupart des consommateurs, les pays est-européens ont cherché à se procurer les dernières réalisations technologiques au meilleur prix. C'est l'État qui possède l'industrie et c'est de lui que relève de plus en plus la responsabilité de prendre les décisions en matière d'investissements. De plus, la planification dans les pays socialistes se fait à long terme et on pourrait attendre longtemps avant de voir se réaliser un nouveau projet. En conséquence, les négociations ont habituellement été longues et les fournisseurs de l'Europe de l'Ouest, qui ont réussi à vendre, ont dû être patients. Au cours des négociations il faut faire de nombreux voyages chez l'acheteur éventuel et les entreprises ouest-européennes les plus heureuses ont souvent eu à visiter les clients afin de garder contact, même quand il n'y avait aucune négociation en cours. Des sociétés ont cru bon d'établir un bureau non loin du marché (par exemple à Vienne) afin de traiter avec l'Europe de l'Est.

Étant donné que les devises de l'Europe de l'Est ne sont pas convertissables et que les pays de cette région doivent thésauriser leurs gains en devises convertibles, les prix et les conditions de paiement prennent souvent autant d'importance que la qualité technique. En général on s'attend à ce que les conditions de paiement soient plus souples dans le cas de contrats importants et on peut demander au fournisseur de l'Ouest d'accepter une partie du paiement en marchandises (il s'agit souvent d'une partie de la production fournie par

les installations concernées). On appelle communément ce genre de transaction «compensation» ou «engagement de contre-achat» et bien qu'on puisse dire que cela ajoute au prix de la transaction il n'en est pas moins vrai que cette façon de traiter les affaires est acceptée. Quand il sont incapables d'accepter la marchandise offerte par leurs clients de l'Est, les fabricants de l'Ouest doivent eux-mêmes avoir recours à des sociétés commerciales spécialisées qui sont situées dans diverses villes de l'Europe de l'Ouest, particulièrement à Vienne. Ces entreprises prennent en main les marchandises à un taux réduit. Le coût d'une telle transaction de compensation doit évidemment être calculé au moment de présenter l'équipement offert et l'exportateur expérimenté de l'Ouest doit savoir le plus tôt possible si ce procédé sera utilisé.

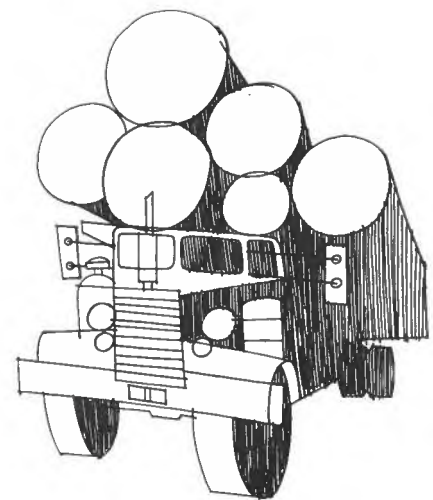
Bien que la masse des affaires dans le secteur de l'équipement d'usines de pâtes et papiers, comme dans la plupart des autres secteurs importants d'équipement, consiste à acheter au comptant de l'Ouest, les industries et les entreprises commerciales socialistes ont de plus en plus tendance à fabriquer elles-mêmes leur équipement. Un certain nombre d'exportateurs de l'Europe de l'Ouest ont trouvé plus avantageux de faire fabriquer sous licence une partie de leur équipement par leurs clients de l'Europe de l'Est et dans certains cas ils ont signé avec eux des accords de coopération industrielle à long terme. Parfois les pays de l'Europe de l'Est proposent la commercialisation, dans un troisième pays, de l'équipement fabriqué ainsi.

En Europe de l'Est, on ne connaît pas très bien la technologie canadienne et les exportateurs doivent parfois fournir la preuve qu'il existe des industries au Canada avant de commencer à vendre. Heureusement, le rôle prépondérant que joue notre pays dans l'industrie du bois est reconnu partout en Europe de l'Est et les fabricants canadiens d'équipement d'usines de pâtes et papiers trouvent là-bas un auditoire attentif. Cependant les Canadiens n'ont pas encore commencé à jouer un rôle important dans ce vaste secteur du marché. Certaines entreprises ont exposé leurs produits en Europe de l'Est lors de foires commerciales, d'autres ont effectué des visites d'exploration, mais très peu

ont entrepris des négociations sérieuses avec cette région. Là où les entreprises canadiennes sont allées de l'avant et ont offert leur équipement, les résultats ont été prometteurs et ont démontré que l'industrie canadienne peut être concurrentielle dans les pays de l'Europe de l'Est. L'événement le plus prometteur a été la signature d'un contrat de 2 millions de dollars par un fabricant canadien en vue de vendre de l'équipement pour les pâtes à une papeterie de Roumanie.

Il n'y a aucun doute que c'est un marché à sonder et que les manufacturiers canadiens recevront un bon accueil en Europe de l'Est. Cependant, la tâche sera ardue. La qualité devra être supérieure et les conditions de paiement, concurrentielles. Les entreprises devront montrer beaucoup de souplesse dans l'organisation et la conduite de leurs négociations. Cependant, celles qui sont prêtes à faire les efforts nécessaires devraient pouvoir obtenir du marché est-européen des contrats qui en valent la peine dans ce secteur en pleine croissance.

Les délégués commerciaux des bureaux accrédités auprès des pays de l'Europe de l'Est sont prêts à venir en aide aux entreprises canadiennes dans leurs efforts pour accroître les exportations vers ce marché; ils seraient très heureux d'entrer en contact avec les manufacturiers canadiens intéressés.



Equipement pour l'industrie alimentaire

L. T. DICKENSON Secrétaire commercial adjoint à Vienne.

L'industrie alimentaire est destinée à jouer un rôle très important dans l'économie des pays de l'Europe de l'Est. Grâce à la vente de leurs produits sur les marchés occidentaux, ces pays obtiennent les devises dont ils ont grand besoin pour acheter du matériel de production.

Actuellement, les produits alimentaires de la Bulgarie, qui sont exportés dans plus de 60 pays, et les exportations de denrées alimentaires et de produits agricoles de Hongrie représentent plus de 20 p. 100 du total des exportations de cette région. En Roumanie, les produits alimentaires représentent plus d'un cinquième de la production industrielle du pays et le taux annuel moyen d'accroissement de la production de ce secteur a été de 9,2 p. 100 de 1961 à 1968. Un des objectifs du prochain plan quinquennal en Roumanie est d'augmenter la production de l'industrie alimentaire de 35,4 p. 100 de 1971 à 1975. Les investissements seront principalement consacrés à la création de nouvelles installations et l'on s'attachera beaucoup à l'expansion des industries de la viande, de la congélation et de la mise en conserve, des produits laitiers, du poisson et des boissons alcoolisées. On cherchera aussi à diversifier les produits. En Roumanie par exemple, ce n'est qu'au cours des quelques récentes années qu'on a commencé à fabriquer des produits tels que le lait concentré et en poudre, les jus de légumes et de fruits, les produits alimentaires, les potages concentrés, les produits de régime et les aliments pour enfants. Quant à la diversité, en 1968, les usines de denrées alimentaires roumaines ont produit environ 5,000 genres de produits alimentaires par rapport à 2,000 seulement en 1959.

Bien que la plupart des projets du plan quinquennal ne soient pas encore divulgués, il y a tout lieu de croire que l'industrie alimentaire continuera à bénéficier de grands apports de capitaux. Déjà, on a consacré beaucoup de

capitaux à des projets d'amélioration des normes de fabrication, des méthodes d'emballage et d'entreposage des produits alimentaires. Une grande partie du nouveau matériel a été importée de l'Europe de l'Ouest. La production de ces nouvelles usines modernes est destinée aux ménagères des pays de l'Europe de l'Ouest et de l'Est qui désirent aussi une vaste gamme de produits présentés dans un emballage attrayant et pratique. Nous engageons les fabricants canadiens d'équipement moderne pour la transformation, l'emballage et l'entreposage des denrées alimentaires de suivre l'exemple de leurs concurrents européens et d'étudier sérieusement les possibilités de ce marché. Les fabricants de l'Europe de l'Ouest ont fait de grands efforts pour prendre pied sur ce marché. Un industriel canadien, qui a visité récemment une fabrique de jambon en boîte de Roumanie, a été stupéfait par le perfectionnement des techniques de fabrication. Après un examen approfondi de la situation, il

a constaté que presque tout l'équipement de production de cette usine avait été importé d'Europe occidentale.

En Pologne, les Canadiens devraient surtout promouvoir la vente du matériel d'emballage des produits destinés à l'exportation. Pour vendre leurs produits aux pays de l'Ouest, que ce soit la vodka, les jambons en boîte ou les fameux cornichons polonais, les exportateurs polonais ont bien compris l'importance que l'emballage peut avoir pour le succès d'un produit.

La Tchécoslovaquie consacrera une forte partie des investissements destinés à l'industrie alimentaire à l'achat de matériel pour la transformation du lait, de la viande et de la volaille, ainsi qu'à l'équipement automatique d'emballage et d'emballage. Le ministre de la Planification a prédit que l'utilisation du matériel des industries de biens de consommation augmentera de 43 p. 100 de 1970 à 1975.



Voici des raisins pour le marché du vin en Roumanie. L'industrie alimentaire joue un rôle très important dans l'économie des pays de l'Europe de l'Est.

Après une visite en Bulgarie, un de nos exportateurs d'équipement pour l'industrie alimentaire a déclaré: «Nos possibilités d'exportation sont bonnes dans ce pays à cause de son économie centralisée et du besoin d'exporter». Un système de production aussi centralisé crée une demande pour des machines plus rapides et du matériel plus perfectionné. Une forte partie de la production de l'industrie alimentaire de ce pays est présentée sous verre. Ainsi, la Bulgarie prétend qu'elle est le premier exportateur de vin en bouteille. Bien que son nouveau plan quinquennal n'ait pas encore été publié, il est probable que les investissements seront consacrés à l'expansion des industries de mise en boîte et de congélation des fruits et les légumes, de la fabrication du vin, de la bière et de la préparation de la viande.

En Hongrie, on consacre la plupart des investissements dans l'industrie alimentaire à la modernisation des installations de production existantes et à l'introduction des techniques modernes d'emballage et de transport. Les fabricants canadiens de ce genre de matériel trouveront des débouchés dans les industries de transformation de la viande et du poisson, de la préparation du vin, des fruits et des légumes. Ces récentes années, la capacité de production agricole en Hongrie a dépassé les possibilités d'entreposage et de transformation. En 1969, une récolte record a posé de sérieux problèmes d'entreposage. Des quantités de pommes et d'abricots ont pourri, faute d'espace d'entreposage frigorifié. Les producteurs de vin de l'État ont dû recourir à l'industrie pétrolière pour obtenir les réservoirs vides dont ils avaient besoin pour entreposer plus de 3 millions de gallons de jus de raisin provenant de l'excédent.

Les Tchécoslovaques ont manifesté le désir non seulement d'importer du matériel des pays de l'Ouest mais également de conclure des ententes pour produire eux-mêmes sous régime de licence, le matériel moderne nécessaire à leur industrie agricole. L'Europe de l'Est s'ouvre de plus en plus à la coopération industrielle avec des sociétés étrangères. Si les producteurs canadiens pensent que le coût élevé du transport ne leur permet pas d'être à la hauteur de la concurrence sur ces marchés, nous leur conseillons d'étudier les possibilités d'accorder des licences pour la fabrication de leurs produits.

Le Canada, dont l'économie est axée sur le consommateur, nous semble très bien placé pour vendre des emballages de produits alimentaires et du matériel de transformation et d'entreposage dans les pays de l'Europe de l'Est. Toutefois, nos fournisseurs devront faire de grands efforts pour y prendre pied car ils n'y sont pas encore connus et, pour obtenir une part du marché, les sociétés canadiennes doivent être disposées à envoyer des techniciens spécialisés et des représentants pour y établir des contacts avec le personnel des sociétés de l'industrie alimentaire. Ces contacts sont essentiels si l'on veut vendre en Europe de l'Est. En fait, pour obtenir des commandes de matériel de ce genre dans ces régions, nos fournisseurs devraient faire une visite sur place, être en mesure d'offrir l'équipement le plus moderne à des prix compétitifs, poursuivre de longues négociations qui mettront leur patience à l'épreuve, offrir des conditions de crédit avantageuses et peut-être même accepter le troc de marchandises.

Si votre société veut étudier ce marché, nous vous engageons à écrire une lettre d'offre, accompagnée de plusieurs séries de brochures sur vos produits, à nos bureaux de délégués commerciaux des pays de l'Europe de l'Est.

Suivant le degré de centralisation, la visite de vos experts dans chaque capitale ne sera pas trop longue. Si le délégué commercial de la place cons-

tate que l'on s'intéresse à vos produits, il peut fixer vos rendez-vous d'avance. Ainsi, lors de votre prochaine visite d'affaires en Europe de l'Ouest vous pourriez, à peu de frais supplémentaires, ajouter quelques pays de l'Europe de l'Est à votre itinéraire.

Les colloques sont désormais une technique de vente très répandue dans ces pays et ce genre de promotion convient très bien pour la vente de l'équipement destiné à l'industrie alimentaire. Organiser un colloque est le meilleur moyen de toucher de nombreux experts dans votre secteur. Par une présentation commentée de diapositives, on peut faire valoir les caractéristiques particulières de l'équipement offert. Il y a des organisations spéciales qui se chargent d'organiser le colloque, d'inviter les intéressés et de louer les locaux; elles fourniront aussi les projecteurs et des interprètes techniques.

Bref, il y a des débouchés pour l'équipement de l'industrie alimentaire dans les pays de l'Est. Les fabricants de l'Europe occidentale ont fait de grands efforts pour y vendre leurs produits et ils ont bien réussi. Pour vous donner une idée de ce marché, le comprendre, y établir des contacts et—ce qui est le plus important—y conclure des ventes, une visite sur place s'impose. Pourquoi ne pas écrire dès aujourd'hui à nos délégués commerciaux dans cette région?

Prêts internationaux

La Banque interaméricaine de développement a accordé au Mexique deux prêts, l'un de 33,5 et l'autre de 11 millions de dollars, pour l'aider à réaliser son programme d'aménagement d'environ 1,800 milles de routes par an. Le plus important de ces prêts est ouvert aux fournisseurs canadiens. Il servira au financement de 860 milles de grandes routes et de 1,500 milles de routes secondaires dans les zones rurales ainsi qu'à l'achat de matériel d'entretien pour le réseau routier national.

Le Cambodge a reçu un prêt d'un montant de 1.67 million de dollars des É.-U. de la Banque de développement asiatique pour améliorer le réseau de distribution d'électricité de la région de Phnom Penh. Il servira à financer le coût en devises étrangères de la construction d'une ligne de transmission de 110 kV autour de la ville de Phnom Penh et à construire trois sous-centrales. Une quatrième sera trans-

formée et les quatre sous-stations seront reliées. Une subvention d'aide technique d'un montant de 80,000 dollars des É.-U. sera utilisée pour l'obtention des services de conseillers.

Il s'agit du premier prêt accordé par la BDA au Cambodge. Il va permettre de relier les réseaux de distribution du nord et du sud et de faire venir l'électricité du barrage actuellement en construction à Prek Thnot, qui fournira 18 mW. L'ensemble doit être terminé en 1972 et il devrait satisfaire toute la demande d'électricité de la région de Phnom Penh et promouvoir l'activité industrielle.

Ce projet sera administré par la Société Nationale des Grands Barrages, organisme gouvernemental responsable de la production d'énergie hydro-électrique et de sa transmission vers la capitale.

Les foires soviétiques endroit idéal de rencontre

ROGER BULL Conseiller commercial, Moscou

Au cours des dernières années, quelques sociétés canadiennes ont participé aux foires internationales et aux expositions qui ont eu lieu en Union soviétique. Parmi ces sociétés, celle qui a exposé à «l'Avtomatizatsaya-69», la foire internationale des procédés et de l'équipement automatisés, a effectué une vente et a noué de nombreuses relations avec qui elle discute d'affaires depuis. Une autre se proposait de prendre part à la foire internationale des machines d'imprimerie, «Inpolygraphmash-69» mais s'est vu offrir une place dans un pavillon, officiellement parrainé, à une autre foire de l'Europe de l'Est. Ne pouvant pas accepter les deux invitations, à contrecœur, elle laissa tomber «Inpolygraphmash». Trois sociétés ont exposé à «l'Obuv-69», la foire des cuirs et des machines à fabriquer les chaussures qui s'est tenue à Moscou en septembre. Toutes ces sociétés exportatrices sont bien établies et régulièrement font affaire avec l'URSS

On doit saisir au vol toutes les occasions d'exposer en URSS. Il n'y a pas d'expositions annuelles où les sociétés pourraient participer une année ou deux et, soit continuer soit se retirer, selon les résultats obtenus. Les foires soviétiques sont spécialisées, même les grandes expositions internationales. Contrairement aux nombreuses foires internationales qui exposent les produits du pays hôte, ces expositions sont principalement destinées à faire connaître aux experts soviétiques la technologie et l'équipement de pointe des producteurs étrangers. Une firme peut toujours demander à participer à une foire de son choix mais la plupart y viennent sur invitation et y exposent les produits suggérés. Les ventes qui se font à ces expositions sont très élevées, atteignant parfois 70 p. 100. Le public peut visiter les grandes expositions nationales et internationales mais un certain temps est réservé aux spécialistes soviétiques qu'on fait venir de par toute l'URSS pour étudier l'équipement qui se rapporte à leurs domaines respectifs. Les expositions consacrées aux



Des clients éventuels sont en train d'examiner une pièce exposée par la compagnie Electrovert de Montréal à l'exposition d'Avtomatizatsaya-69. Les foires soviétiques sont spécialisées et offrent des occasions de ventes (Photo Novosti)

produits d'une seule industrie ou d'une seule société ne sont ordinairement accessibles qu'aux experts.

L'accent que met l'Union soviétique sur l'équipement étranger reflète l'organisation de son commerce étranger. L'importation relève des organismes d'État qui sont les seuls à pouvoir acheter à l'étranger. L'utilisateur final de l'équipement n'a pas grand-chose à dire quant à son achat, non plus que les vendeurs ou représentants techniques des fournisseurs. Les renseignements concernant l'équipement nouveau leur parvient de diverses sources : publications, visites aux instituts de recherche où les machines importées sont jugées et où l'on fait l'inspection de l'équipement utilisé dans d'autres pays de l'Europe

de l'Est. Mais l'une des meilleures sources d'information pour l'utilisateur final c'est encore de voir un nouveau produit en action à une exposition.

«L'Avtomatizatsaya-69», qui s'est tenue à Moscou au terrain d'exposition Sokolniki en mai 1969, a été ce qu'il est convenu d'appeler une grande exposition internationale. Le thème en était «les machines et les systèmes complexes à commandes électroniques des industries chimiques, métallurgiques, du raffinage du pétrole et des autres secteurs industriels pour mesurer les paramètres et les analyseurs physiques et chimiques.....»

Six cent soixante-dix sociétés venant de 22 pays ainsi que 40 ministères de l'URSS y ont participé. Elle a attiré



Deux géologues de la République socialiste autonome de Komi, dans le nord-est de l'URSS, indiquent un nouvel endroit à forer dans une région d'exploitation pétrolière. Une exposition spécialisée (Moscou 27 octobre au 6 novembre 1970), sera consacrée à l'équipement et aux instruments de levés géologiques.

trois quarts de million de visiteurs y compris, selon la direction de l'exposition, 200,000 «spécialistes soviétiques ou étrangers». Au cours de cette exposition, 33 communications techniques ont été diffusées au cours de séminaires.

Les observateurs envoyés par les firmes britanniques, françaises, allemandes, belges, néerlandaises et japonaises m'ont tous déclaré qu'ils étaient contents des résultats obtenus. Les organisateurs de la foire, c'est-à-dire les membres de la Chambre de commerce de l'URSS, prétendent que les ventes totales se sont élevées à 50 millions de roubles.

La direction «d'Impolygraphmash-69», tenue à Moscou en juillet, rapporte des chiffres analogues: 20 pays; location de 7,000 mètres carrés d'aire d'exposition; 700 participants aux séminaires techniques, notamment les presses de l'Université de Toronto. L'Obuv-69, une foire des chaussures grâce à la grande diversité des articles exposés, a attiré 1,500 exposants venus de 37 pays, y compris plusieurs pays en voie de développement. La foire comportait un pavillon de notre pays qu'une firme canadienne partageait avec une firme autrichienne. Les exposants européens ont été satisfaits des résultats.

Deux expositions internationales ont lieu cette année, les deux à Moscou. «L'Inlegmash-70», consacrée à l'équipement moderne et aux procédés technologiques utilisés dans l'industrie légère a ouvert ses portes le 2 juin 1970 à Sokolniki. On y voit les machines et l'équipement qui servent à traiter les fibres naturelles et synthétiques, depuis la matière première jusqu'au revêtement fini; les machines à traiter la fourrure, la machinerie utilisée dans les industries de la chaussure et de la chapellerie; des teintures; des instruments de mesures utilisés dans l'industrie textile ainsi que l'équipement pour l'automatisation de ces usines, sans compter l'outillage connexe.

Exposition étrangères spécialisées 1971 en URSS

Équipement domestique pour les **avions de passagers**; services modernes au sol pour les passagers; équipement pour le chargement, le déchargement et le transport des marchandises aux **aéroports**, en mars et avril à Moscou.

Équipement moderne servant à la fabrication des **enseignes lumineuses** et échantillons d'enseignes en juin à Tbilisi.

Équipement moderne utilisé dans la **construction hydrotechnique** souterraine, en juillet à Erevan

Matériel roulant, à Scherbinka, du 1^{er} au 20 juillet

Équipement moderne de **parc d'amusements** et de **théâtre**, à Moscou en juin et août

Équipement de fonderie, à Leningrad en août

Toute correspondance au sujet de ces foires doit être adressée à la Direction des expositions étrangères spécialisées Sokolnicheski Val, 1-a, Moscou B-232, URSS, Télex: MOSCOU 185 SPECVYSTAVKI; numéros de téléphone 268-76-53, 268-52-91

La deuxième exposition internationale «Chimie-Khimiya-70» se déroulera entre le 10 et le 24 septembre 1970. On a accepté les demandes de participation jusqu'au 1^{er} avril 1970. Le thème de l'exposition comprend: les sciences et la recherche scientifique, la technologie chimique et pétrochimique de même que l'équipement connexe, l'emploi des produits chimiques dans l'industrie, le bâtiment et l'agriculture ainsi que la chimie au service du bricolage. Presque tout ce qui concerne la chimie, à partir des lourdes synthèses organiques jusqu'aux moyens d'enrayer la pollution, en passant par les revêtements synthétiques pour parquets et les produits chimiques qui servent à restaurer les œuvres d'art, figuraient au prospectus de l'exposition.

Au calendrier de 1971, on trouve: «L'équipement moderne pour traiteurs commerciaux et publics en mai et juin à Moscou.»

L'aperçu préliminaire indique que cette foire englobera tous les genres d'équipement servant à préparer et à servir des aliments et des boissons dans les magasins de détail, les restaurants et casse-croûte, les trains et les avions, les distributeurs automatiques, de même que l'équipement de nettoyage et les fournitures pour boutiques et restaurants. Les intéressés peuvent obtenir, sur demande, un prospectus détaillé et un sommaire des conditions de participation.

Vers la fin de 1968, l'URSS a introduit une nouvelle sorte de foires spécialisées. On les appelle «Les expositions étrangères spécialisées des machines, équipements et instruments les plus nouveaux» et les exposants n'y sont admis que sur invitation. Ces foires sont réservées à des secteurs industriels plutôt restreints, par exemple les brasseries, les raffineries de sucre et l'industrie de l'équipement qui sert à produire des pièces finies par laminage, réduction et estampage volumétrique. Toutes ont eu lieu au début de 1969. Les «expositions étrangères spécialisées» qui se dérouleront en 1971 figurent en détail ci-contre.

À l'étranger, la réaction a été très enthousiaste. Comme ces foires ne sont pas accessibles au grand public, on peut présumer que tous les visiteurs seront des spécialistes soviétiques avec qui les exposants ne perdront pas leur

temps. On les engage à montrer leur équipement en action. Grâce à des séminaires techniques, on y présente des communications qui favorisent la discussion entre experts. La plupart des pièces d'exposition sont plus ou moins déjà vendues.

Après avoir été quelque peu encouragée par la Division commerciale de notre ambassade à Moscou, la direction de l'exposition est devenue enthousiaste de la participation canadienne. Plusieurs firmes canadiennes ont été invitées aux expositions spécialisées, notamment celles des «Méthodes modernes de mécanisation et d'automatisation des communications postales—POCHTA», qui se tiendra à Moscou du 26 octobre au 4 novembre 1970 (41 sociétés canadiennes y ont été invitées); «La mécanisation des procédés technologiques au service de l'élevage», à Kiev du 10 au 24 septembre 1970 (six sociétés); «Les appareils prosthétiques et orthopédiques de même que les matériaux qui servent à leur fabrication», à Moscou, du 27 octobre au 6 novembre 1970 (une société); «L'équipement et les instruments modernes utilisés dans la prospection géologique—Geologorazvedka» à Moscou, du 26 octobre au 4 novembre 1970 (12 sociétés). L'on peut se procurer plus de détails, y compris des exemplaires des «Conditions de participation aux expositions étrangères spécialisées», en s'adressant au conseiller commercial à Moscou ou à la Direction des expositions étrangères spécialisées, 1-A Sokolnicheski Val, Moscou B-232, URSS.

Des foires d'une troisième catégorie, encore plus spécialisées, coïncideront avec les réunions des organisations scientifiques internationales. Parmi celles qui auront lieu en Union soviétique en 1970, il y aura le 11^e Congrès international du gaz qui se tiendra à Moscou du 8 au 13 juin (la participation canadienne est déjà assurée), des réunions de chimistes à Riga, du 19 au 28 juin, les anatomistes, à Leningrad du 14 au 23 août, les historiens, à Moscou en août et les radiologistes, à Tbilisi, du 19 au 25 octobre. Prévu pour 1971, le huitième congrès mondial du pétrole, qui se tiendra à Moscou du 13 au 19 juin, retient déjà l'attention du Canada.

L'échange de missions commerciales et techniques entre l'URSS et le Ca-

nada s'est avéré une méthode utile de promotion commerciale. Quelques sociétés canadiennes ont essayé de faire de la réclame dans la presse commerciale et industrielle de l'Union soviétique. Mais la meilleure façon de faire connaître et apprécier son équipement, par l'utilisateur final, c'est encore de lui montrer comment il fonctionne. Les foires internationales soviétiques, les expositions étrangères spécialisées et les symposiums techniques en fournissent amplement l'occasion. Les sociétés canadiennes qui aimeraient en savoir plus long sur le sujet sont priées d'écrire à la Division commerciale de l'ambassade canadienne à Moscou. Nous serons toujours heureux de leur obtenir une invitation pour participer à l'exposition de leur choix.

Délégués commerciaux canadiens desservant l'Europe de l'Est

Bulgarie, Hongrie, Roumanie
Conseiller commercial
Ambassade du Canada
D^r Karl Luegerring 10
Vienne I, Autriche

J. M. T. Thomas
Conseiller commercial

C.R.D. Kelly
Secrétaire commercial adjoint

F. R. M. Logie
Secrétaire commercial adjoint

L. T. Dickenson
Secrétaire commercial adjoint

Tchécoslovaquie
Secrétaire commercial
Chancellerie de l'ambassade du Canada
Mickiewiczova 6
Prague 6, Tchécoslovaquie

R. J. L. Berlet
Secrétaire commercial

URSS
Conseiller commercial
Ambassade du Canada
23, Starokonyushenny Pereulok
Moscou, URSS

R. A. Bull
Conseiller commercial

J. D. Welsh
Secrétaire commercial

Les produits alimentaires canadiens naviguent

A la mi-janvier, 11 sociétés canadiennes ont pris la mer avec leurs produits pour participer à la foire alimentaire flottante parrainée par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Le navire *Sunriver* de la *Saguenay Shipping* a quitté Halifax en direction des Antilles le 19 janvier; il transportait sur son pont-terrasse les étalages d'entreprises dont les activités se rattachent toutes au domaine des aliments, des boissons ou du tabac. Neuf de ces entreprises avaient envoyé des représentants pour établir en route des contacts avec les clients éventuels.

Le plan de l'expédition était fort simple. Lorsque le *Sunriver* accostait dans un port, des représentants d'hôtels, d'établissements et de supermarchés importants montaient à bord sur l'invitation de l'attaché commercial canadien. Ils visitaient les étalages, assistaient à une réception sans appareil et discutaient avec les Canadiens de la possibilité d'effectuer des achats. Il y avait réception le matin, l'après-midi et le soir. La liste d'invités était différente pour chacune. Le matin et l'après-midi on servait une collation; le soir, un buffet froid mettant en vedette des poissons et d'autres aliments canadiens fournissait au chef du *Sunriver* l'occasion de faire valoir ses talents de cuisinier. Tous les visiteurs recevaient, dans une jolie serviette, des documents contenant des renseignements d'ordre général sur l'industrie alimentaire du Canada et des brochures préparées par chacune des sociétés exposantes. Au départ, ils emportaient tous avec eux un sac de pommes canadiennes.

Parmi les sociétés qui ont pris part à cette foire sans précédent, cinq venaient des Maritimes et six de l'Ontario. Ensemble, elles exposaient une grande variété de produits: produits de la pêche, jus de fruit, fruits et légumes traités, épices, fromage cheddar canadien, tartes et frites congelées, beurre d'arachides, viandes, etc. Il y avait également en montre des vins, des spiritueux et du tabac canadiens.

La première escale a été Hamilton (Bermudes); par la suite, le navire a visité, dans l'ordre, Nassau (Bahamas), St. John's (Antigua), Bridgetown (La Barbade), et Port of Spain (Trinité). Dans certains de ces ports, on a amené par avion des acheteurs habitant d'autres îles où n'arrêtait pas le navire.

Les résultats? Plusieurs des sociétés exposantes qui n'étaient pas repré-

sentées sur les marchés antillais ont pu faire connaître leurs produits et les ventes conclues sur place se sont élevées à environ \$85,000. Cependant, l'expédition a soulevé tant d'intérêt que les sociétés canadiennes ont confiance que d'autres avantages en résulteront au cours des 12 prochains mois.

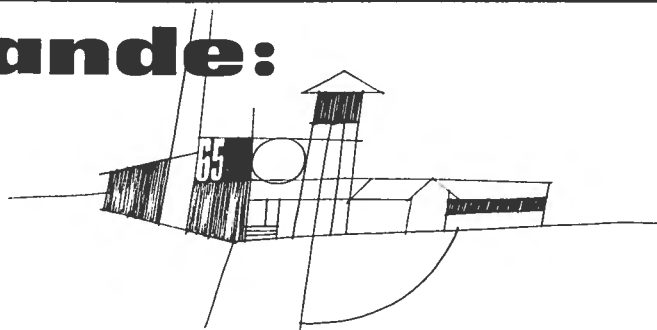


Le Sunriver, navire de la Saguenay Shipping, qui a amené la foire flottante du Canada en tournée dans les Antilles. Cette région où fleurit l'industrie touristique devrait représenter un marché avantageux pour les produits alimentaires du Canada.



M. R. Were (troisième à partir de la droite), directeur des exportations de W. H. Schwartz and Sons, Ltd., de Halifax, producteurs d'épices et d'essences, fait valoir les produits de sa société à M. Gunter Sankowski (second à droite) chef de l'important hôtel Princess de Hamilton (Bermudes) et à un autre visiteur intéressé. A gauche, M. David Keddie, vice-consul et attaché commercial adjoint à New York.

On demande:



Des manufacturiers

Véhicules amphibies

Une société américaine offre, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation au Canada, ainsi que la possibilité de droits de commercialisation dans d'autres pays étrangers, pour son importante gamme de gros véhicules amphibies à chenilles et à roues. Il existe plusieurs unités principales conçues pour porter toute une variété de matériel lourd ou du personnel, avec une pression au sol allant de 1.2 à 1.6 livre par pouce carré, les rendant bien adaptés à une utilisation en terrain marécageux, dans les tourbières, les fondrières, sur la neige ou l'eau. Sur terre, la vitesse est de 5 à 15 mph. et sur l'eau de 3 à 4 mph. Ces unités soudées tout-acier conviennent à la construction de pipe-line, à la recherche du pétrole, à l'entretien des champs pétrolifères, à la surveillance, au sondage du sol, au contrôle des moustiques, au défrichement des terres et à un certain nombre d'autres utilisations. La société accordant la licence fournira une aide technique et des plans. Documentation sur demande. **Article 2237**

Appareil de cryogénie

Une firme britannique offre de céder sous un régime de licence ses droits de production au Canada et ses droits de commercialisation en Amérique du Nord, en Amérique Centrale et en Amérique du Sud, de sa série de vases d'emmagasinage avec raccords et joints pour liquide cryogéniques. Il s'agit de vases d'aluminium conçus spécialement pour ceux qui ont besoin de vases légers pour emmagasiner l'azote et l'oxygène. Diverses capacités sont disponibles pour accommoder les travailleurs de laboratoires, d'hôpitaux et de l'industrie. Chaque vase se compose d'une sphère interne et d'une sphère externe construites à partir de moulages d'aluminium soudés. On a totalement isolé l'espace entre les deux sphères et on y a fait le vide afin que les liquides emmagasinés y trouvent une isolation maximale. Chaque vase est muni d'un goulot fileté conçu pour offrir une très grande robustesse. Les accouplements et les joints ont été conçus de façon à offrir une connexion hermétique entre les

sections de la série transportant le liquide cryogène. Documentation sur demande. **Article 2238**

Baril à pression en polyéthylène

Une firme néerlandaise cherche à établir un régime de licence ou de participation avec une entreprise canadienne pour la fabrication et la commercialisation de ses barils à pression brevetés construits en polyéthylène. D'abord mis au point pour l'industrie de la bière, ils peuvent toutefois contenir d'autres produits qu'il faut expédier dans des barils à pression, par exemple le cidre, le vinaigre, les eaux gazeuses, le sucre liquide, etc. On affirme que ces barils à pression sont à l'épreuve de la corrosion, qu'ils résistent aux changements de température, qu'ils sont légers, libres de toute prolifération bactérienne, qu'ils conservent un volume fixe pour un certain poids et qu'on peut les fabriquer en diverses couleurs pour permettre une identification facile. Documentation sur demande. **Article 2239**

Tendeurs et connecteurs universels

Un inventeur suisse désire accorder une licence en vue de la fabrication et de la commercialisation au Canada de ses tendeurs et connecteurs universels brevetés. Les deux articles servent de dispositifs de connexion pour différentes sortes de pièces. Les deux sortes d'articles sont conçues à partir du même principe, celui du raccordement orientable. Les tendeurs universels sont conçus dans le but d'assujettir les fils métalliques sur les bateaux, les antennes, les tentes, les lignes à linge, les bâches de camions, etc. Les connecteurs remplaçant la soudure sont conçus pour être utilisés dans les industries de l'électricité et de l'électronique en vue de fixer et de connecter les fils, les câbles et les conducteurs électriques etc. sans utiliser des vis. Documentation sur demande. **Article 2240**

Béton

Une compagnie américaine désire accorder une licence à une compagnie canadienne en vue de la fabrication et de la commercialisa-

tion de son béton breveté auquel des petites fibres de fer d'un diamètre plutôt court sont ajoutées dans une proportion d'environ 2.0 p. 100 du volume total. On prétend que ce béton ne subit pas d'une façon significative les effets de la fatigue, et possède une résistance élevée aux avaries causées par le dégel et aux à-coups produits par la chaleur et les machines. On peut l'utiliser principalement dans les domaines suivants: la construction de routes, de terrains d'aviation et de canaux de toutes sortes, la pose de dalles sur des pentes, la construction de traverses de chemin de fer et la fabrication d'autres installations à architecture particulière. L'inventeur fournira les renseignements pratiques et l'assistance technique nécessaire. Documentation sur demande. **Article 2241**

Revêtement de plastique pour le béton

Un inventeur allemand offre de céder, sous régime de licence, les droits de production au Canada et de commercialisation en Amérique du Nord de son procédé d'application d'un revêtement de plastique sur des objets en béton préfabriqué. Ce procédé élimine les travaux de finition comme l'adoucissage, l'apprêtage et le polissage. Ce revêtement de plastique s'applique sur le béton ordinaire et léger. On peut aussi lui faire prendre la forme et les dimensions que l'on désire. Il résiste aux acides, aux alcalis, et à l'usure. Il peut être utilisé dans le domaine de la fabrication d'éléments de construction pour les extérieurs d'édifices, les escaliers, les planchers, les tuyaux, les bordures des trottoirs, etc. Documentation sur demande. **Article 2242**

Trémie ou appareil pour vider les silos

Un inventeur allemand désire offrir, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation au Canada de sa trémie brevetée (ou appareil pour vider les silos), appareil qui permet l'écoulement continu, par la base d'une trémie ou d'un silo, de produits tels que les céréales, les engrais chimiques, les produits chimiques etc. Le principe à la base de cette invention consiste à augmenter le nombre de canaux

d'écoulement pour permettre aux produits de s'écouler uniformément dans un réservoir. On peut utiliser cet appareil pour l'écoulement de divers produits et donc s'en servir dans des mines, des salines, des usines de produits chimiques, de matériaux de construction, d'aliments pour les animaux, les industries alimentaires et agricoles, et dans les entreprises d'entreposage et de transport. L'inventeur fournira l'aide technique et les dessins industriels. Documentation sur demande. **Article 2243**

Véhicule pneumatique

Un inventeur canadien offre de céder les droits de fabrication au Canada d'un nouveau modèle de véhicule à coussin d'air, avec droits de commercialisation en Amérique du Nord. Le véhicule flotte au ras de l'eau, de la terre, de la glace et de la neige, grâce à une hélice verticale et à un propulseur horizontal peu bruyants, une ceinture flexible, une coque en fibre de verre et une armature en aluminium. Le propulseur et l'hélice sont totalement protégés par des écrans. Une ceinture intérieure de mousse assure le flottement sur l'eau; le véhicule a en outre une proue anti-plongeon. L'inventeur fournira les plans détaillés, les moules de fabrication et tous les renseignements techniques nécessaires pour la mise au point de nouvelles machines et d'améliorations aux machines actuelles. Documentation sur demande. **Article 2244**

Appareil de mise à niveau d'échelle

Un inventeur américain offre, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation au Canada de son appareil de mise à niveau de l'échelle. Non seulement cet article, une fois fixé sur l'échelle, est pratique mais c'est également un facteur de sécurité, en ce qu'il s'adapte lui-même au terrain sur lequel l'échelle est dressée, tel que des marches, des escaliers, des plans inclinés, des toitures ou un sol inégal et, en même temps, il maintient l'échelle en position verticale. L'inventeur fournira des plans détaillés. Documentation sur demande. **Article 2245**

Systèmes électriques de freinage

Une société australienne offre de céder à des sociétés canadiennes les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de ses systèmes électriques de freinage qui peuvent être utilisés sur des élévateurs, des monte-charge, des convoyeurs, des machines de production, etc. Ces systèmes sont autonomes et peuvent être installés: 1) sur une base à n'importe quel niveau ou sur une surface stable; 2) au bout mâle ou femelle d'un tuyau à emboîtement ou avec une collerette de fixation; 3) sur une pièce rotative à laquelle des forces de freinage doivent être appliquées en utilisant la jambe de force qui convient. Ils peuvent aussi faire partie intégrante de la machine sur laquelle on les utilise, formant ainsi un palier principal qui peut résister à

de grandes forces de rotation ou de poussée. Les autres caractéristiques sont que ces systèmes peuvent être installés sur (ou enlevés de) n'importe quel arbre concentrique indépendamment de son diamètre et sans le recours à des machines, de l'équipement ou de la main-d'œuvre spécialisée et qu'une fois installé le système pourra appliquer sur l'arbre n'importe quel couple de freinage en deçà de ses possibilités maximales. Documentation sur demande. **Article 2246**

Système de construction

Un inventeur américain offre à toute société ou institution canadienne qui trouverait ce renseignement utile, l'utilisation, libre de toute obligation ou restriction, de son nouveau système pour la construction rapide et économique de structures à multi-étages. Ce système consiste en une méthode de construction selon laquelle des sections ou unités de plusieurs étages sont bâties ou assemblées en position horizontale sur les lieux de la construction, articulées sur les fondations puis élevées en position verticale au moyen d'un contrepoids et (ou) d'une force mécanique. Documentation sur demande. **Article 2247**

Bec éjecteur fendu

Un inventeur canadien offre de vendre ou de céder sous régime de licence ses droits de production et de commercialisation sur le marché international de ses becs éjecteurs fendus utilisés dans la transformation finale du savon ou du détergent. On prétend que ces becs éjecteurs peuvent trouver leur utilité dans les procédés d'extrusion des industries du plastique et de la confiserie. Leurs caractéristiques principales sont de permettre à l'opérateur d'accéder facilement à la surface intérieure du bec et de cylindre; une fente longitudinale du bec éjecteur qui rend possible l'ouverture automatique de celui-ci en faisant fonctionner la machine; un auto-nettoyage; la facilité d'entretien. Documentation sur demande. **Article 2248**

Doublures de façonneuse de pains de savon

Un inventeur canadien offre de vendre ou de céder sous licence les droits de fabrication au Canada et de commercialisation dans le monde entier pour ses doublures de façonneuse utilisées dans les industries du savon et des détersifs. On affirme que ces doublures assurent à l'intérieur de la façonneuse une surface de travail résistant à la corrosion; elles facilitent l'emploi de cette machine dans la fabrication des barres de détersif; elles sont faciles d'entretien; perpétuent l'écartement prescrit entre les courses de la vis et les murs du cylindre de la façonneuse. Documentation sur demande. **Article 2249**

Clés réglables

Une société américaine offre de céder, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation au Canada, et

possiblement les droits d'exportation dans des pays déterminés, de ses clés réglables à douille et à poignée-engrenage. On prétend que la clé à douille possède une mâchoire qui ne glisse pas et qu'elle peut être utilisée sur des écrous rognés ou endommagés; elle peut aussi s'adapter aux mesures métriques, américaines et de Whitworth. La clé à poignée-engrenage est disponible en modèles à mâchoires droites, en U et en étai pour tuyau. Le concessionnaire de la licence fournira des plans et des renseignements techniques. Documentation sur demande. **Article 2250**

Procédé de coulage à cire perdue

Un organisme d'État russe qui s'occupe de la cession des licences offre un régime de licence à une firme canadienne pour son système de production fondé sur le coulage automatisé à cire perdue. Il est conçu en vue de fabriquer des blancs de pièces pour les grandes séries dans les usines polyvalentes de construction mécanique. On affirme que le procédé peut remplacer le forgeage ou l'emboutissage dans la fabrication de maintes pièces et qu'une grande variété de pièces fabriquées par ce procédé à partir des aciers d'usinage et d'alliage se passent de traitement ultérieur; qu'une tonne de blancs coulés épargne de 1.5 à 2 tonnes d'acier laminé et réduit les pertes en éclats de 25-40 p. 100 à 1-4 p. 100. Cette offre intéresserait les entreprises spécialisées dans la production du matériel de fonderie ou des petites pièces en acier pour les industries de l'automobile et de la construction mécanique. Documentation sur demande. **Article 2251**

Encadrements de portes à l'épreuve de la fumée et du feu

Un inventeur canadien cherche à conclure un accord de licence avec une firme canadienne qui consentirait à fabriquer et à commercialiser ses encadrements de portes métalliques à l'épreuve de la fumée et du feu. Le monobloc se compose d'un cadre métallique, de traverses et de joints flexibles, le tout constituant un obstacle au passage du feu, de la fumée et du son sur tout le périmètre de la porte. Ce système a été conçu pour l'usage des hôpitaux, hôtels, immeubles d'appartements, auditoriums et navires, lorsqu'une telle protection est souhaitable. On prétend aussi qu'il supprime la nécessité de poser des coupe-bise aux portes vers l'extérieur. Le détenteur de la licence devra avoir l'habitude de traiter avec des architectes et ingénieurs-conseils. Documentation sur demande. **Article 2252**

Images à trois dimensions de bateaux à voiles

Une société américaine offre les droits de production et de commercialisation au Canada, moyennant l'obtention d'un permis, et la possibilité d'obtenir certains droits d'exportation de ses images à trois dimensions de bateaux à voiles. Ces images sont posées sur une base simulant l'eau.

Ces cadres sont fabriqués à partir d'un mécanisme qui fait balancer le bateau, au son d'un air musical émis par une boîte à musique et contiennent un système d'éclairage par l'intérieur. On affirme que ce modèle peut être utilisé dans la fabrication d'autres articles, tels que des lampes de table etc. L'inventeur fournira toute assistance technique requise de même que les plans de fabrication. On s'attend à ce que le détenteur d'un permis canadien puisse fournir les capitaux et les moyens techniques nécessaires à la fabrication. Documentation sur demande. **Article 2253**

Contrôle à distance par téléphone

Un inventeur canadien offre de vendre les droits de production au Canada de son système breveté de contrôle à distance par téléphone. Les domaines d'application type sont ceux pour lesquels un contrôle manuel est nécessaire et où on pourrait économiser du temps et de l'argent en utilisant les lignes téléphoniques existantes, par exemple, pour savoir si un système de chauffage situé en un endroit éloigné fonctionne bien et a suffisamment de carburant, ou pour déterminer la pression, l'humidité, la température, en des endroits éloignés. Les utilisateurs éventuels devront être des sociétés d'huile combustible effectuant des livraisons à des fins de chauffage, à des complexes industriels, à des stations de pompage, etc. Documentation sur demande. **Article 2254**

Appareil à main de défroissage par vapeur des vêtements

Une société américaine recherche un accord de licence avec une société canadienne pour la production et la commercialisation de son appareil à main de défroissage par vapeur des vêtements, qui est léger et breveté. Il peut être branché sur une prise électrique ordinaire 110-120 volts. C.A. Construit en matière plastique colorée et durable, cet appareil n'a aucune pièce mobile, il est de toute sécurité et facile à utiliser. Un remplissage de quelques onces d'eau chaude ou froide assure un défroissage par vapeur en 15 minutes. Il est conçu pour être utilisé lorsque le vêtement est suspendu et ainsi il ne nécessite pas de table de repassage. Il peut aussi être utilisé pour presser un pli. Documentation sur demande. **Article 2255**

Ceintures de sécurité pour automobiles

Une société suédoise offre de céder sous régime de licence les droits de fabrication et de commercialisation d'une ceinture de sécurité munie d'un circuit électrifié obligeant l'automobiliste à boucler sa ceinture avant de mettre sa voiture en marche. L'occupateur fournira les dessins et aidera au perfectionnement de son produit. Le détenteur éventuel de la licence doit être en

mesure de fabriquer et de commercialiser en grand les ceintures de sécurité. Documentation sur demande. **Article 2256**

Rasoir électrique

Une firme suisse offre, sous un régime de licence, ses droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son nouveau rasoir électrique. On prétend que ce rasoir procure un rasage plus efficace, plus rapide et plus agréable grâce à son mouvement vibratoire et à son organe de coupe. Au besoin, le concessionnaire mettra des dessins et son savoir-faire à la disposition du concessionnaire. Documentation sur demande. **Article 2257**

Basculé de divertissement pour les enfants

Un inventeur américain recherche un accord de licence avec une société canadienne pour la production et la commercialisation de sa bascule spécialement conçue pour les enfants de 18 mois à six ans. Les principales caractéristiques annoncées sont: un haut degré de souplesse dans le mouvement de bascule sans risque de verser, une stabilité bloquée qui permet d'y monter et d'en descendre facilement, la simulation de diverses sensations de roulis et de tangage, comme celles éprouvées sur un bateau, dans un vieux tacot ou sur un âne, sa capacité de donner de l'exercice à l'enfant. La bascule peut être faite de tube en aluminium, en acier, en bois ou en plastique. L'inventeur fournira les plans et une aide technique. Documentation sur demande. **Article 2258**

Distributeur et support

Un inventeur américain offre de céder, sous un régime de licence, ses droits de production au Canada de son distributeur et support de papier hygiénique breveté, distributeur qui peut être utilisé dans les maisons, les endroits publics, etc. En même temps, le concessionnaire canadien obtiendra des droits pour le monde entier, le marché américain excepté. Le support est conçu pour être encastré dans le mur. Le principal avantage de ce dispositif, selon l'inventeur, est qu'une fois le papier dépensé, il relâche le rouleau de carton et permet d'insérer un nouveau rouleau. En outre, il est d'utilisation simple, peu coûteux à fabriquer, robuste et durable. Documentation sur demande. **Article 2259**

Appareil de sécurité pour prises de courant électrique

Un inventeur britannique recherche une société canadienne, pour lui accorder, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation de son appareil de sécurité pour prises de courant électrique. Cet appareil est conçu pour couvrir les prises de courant afin d'éviter que les fiches

de contact sous tension ne soient exposées, que la prise de connexion ne soit débranchée volontairement ou accidentellement par un enfant, ou accidentellement par un adulte. Documentation sur demande. **Article 2260**

Allumeur-distributeur de cigarettes pour véhicules moteur

Un inventeur canadien cherche à conclure un accord de licence avec une firme canadienne qui consentirait à fabriquer et à commercialiser son allumeur-distributeur à cigarettes pour voitures automobiles, invention brevetée. Ce distributeur est conçu pour être fixé au tableau de bord des voitures, camions, canots-automobiles, motoneiges, etc. et permettre au chauffeur d'allumer une cigarette sans quitter la route des yeux. Il comprend un contenant à cigarettes, un briquet et un mécanisme qui fait passer la cigarette du contenant au briquet. Un dispositif empêche les autres cigarettes de prendre feu si le chauffeur ne prend pas la cigarette allumée. Le contenant peut s'enlever et servir d'étui à cigarettes. Documentation sur demande. **Article 2261**

Procédé d'impression de motifs décoratifs

Un inventeur canadien cherche à établir un accord de licence avec une société canadienne pour l'application commerciale ultérieure d'un procédé d'impression du phénomène naturel que l'on appelle le givrage de l'eau sur des parois de plastique translucide. Ce procédé produit des motifs décoratifs. On peut décorer de cette façon des panneaux de plastique pour étalages publicitaires, des abat-jours de lampes exécutés sur commande, des fonds d'aquariums etc. L'inventeur affirme que certaines formules de peintures solubles à l'eau appliquées sur des surfaces lisses et exposées au gel (naturel ou artificiel) produisent ces effets de givrage. Ce procédé demande plus de recherche et de développement avant d'être appliqué pour la vente commerciale. Documentation sur demande. **Article 2262**

Renseignements supplémentaires

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

Se faire des amis et des clients



Le succès de l'exposition canadienne de matériel hospitalier et médical lors de la réunion des hôpitaux de la Nouvelle-Angleterre à Boston en mars a encouragé le ministère de l'Industrie et du Commerce à organiser une exposition semblable, quoique plus importante, à l'échelle nationale. Les responsables jugent que l'expérience acquise à Boston cette année et l'an dernier lors de la foire régionale aidera beaucoup le Ministère à participer efficacement au congrès de l'Association américaine des hôpitaux qui se tiendra à Houston en septembre.

Les dix sociétés participantes ont soulevé beaucoup d'intérêt parmi les 14,000 délégués qui assistaient à la réunion grâce à leurs étalages instructifs et attrayants sur divers thèmes.

Enchantés de l'accueil qui leur a été fait individuellement et collectivement, les représentants des sociétés exposantes ont tous affirmé que la réunion de Boston leur avait fourni une excellente occasion d'acquérir de nouveaux débouchés commerciaux.

Parmi les produits exposés mentionnons un petit stéthoscope pour bébés, du matériel de radiographie très perfectionné, de l'équipement spécial de communication et des laveuses automatiques destinées aux laboratoires dont l'excellence a déjà été reconnue.

Les sociétés exposantes canadiennes faisaient partie d'un groupe de 80 sociétés qui ont exposé leur matériel le plus récent et le plus utile. La réunion des hôpitaux attire un grand nombre de délégués des nombreux hôpitaux de la Nouvelle-Angleterre.



Une surveillante infirmière intéressée essaie un appareil; M. R. G. LeMoyné (au centre), président de Techlem Inc. de Montréal, lui explique les avantages de son appareil sous les yeux de M. R. J. MacKay, vice-président de Winley-Morris Co. Ltd. de Montréal.



M. Bernard Morin et son adjointe s'entretiennent avec un délégué intéressé après avoir démontré à l'aide de la poupée Suzy les avantages de la planche octogone fabriquée par Unik Medical Labs, Inc., de Montréal pour la radiographie en pédiatrie.

Le système de communication est vital au bon fonctionnement d'un hôpital. Bert Hall de Barvic Electronic Communications Ltd., explique à deux surveillantes infirmières le système conçu pour atteindre sans tarder le personnel

Le Mexique au cours de la prochaine décennie

GEORGES E. BÉLANGER
Agent commercial à Mexico

Au cours de la prochaine décennie, le Mexique devra accroître substantiellement sa productivité et ses investissements. Il lui incombera aussi de réévaluer sa politique économique et de formuler les changements nécessaires, et ce, d'une manière réaliste. Le revenu per capita devra avoir doublé en 1985; la réalisation de cet objectif exige une augmentation de 8 p. 100 de la croissance annuelle à partir de 1970, au regard d'un accroissement moyen de 6.5 p. 100 au cours de la dernière décennie. L'investissement national devra croître au taux annuel de 19 p. 100 au lieu du taux actuel de 17 p. 100 afin de répondre aux besoins d'une population qui sera, estime-t-on, de 72 millions d'habitants en 1980.

Ressources énergétiques—Au cours des dix prochaines années le Mexique aura besoin de l'énergie atomique pour éviter une pénurie des ressources énergétiques de base qui serait de 2 p. 100 en 1975 et de 16 p. 100 en 1980.

Le produit national brut doit augmenter à un taux annuel moyen de 6 p. 100 afin de maintenir un niveau optimal. En se basant sur cette hypothèse, la fourniture du pétrole et de ses dérivés totalisera 863 milliards de BTU en 1970 et devrait atteindre 1,250 milliards de BTU en 1980. La production totale de gaz naturel en 1970 sera de 560 milliards de BTU et elle va presque tripler d'ici 1980, pour atteindre alors 1,470 milliards de BTU. En 1970, l'énergie hydro-électrique fournira 174 milliards de BTU et elle atteindra 352 milliards de BTU en 1980. En 1970, le charbon fournira environ 54 milliards de BTU et l'on prévoit des besoins s'élevant à 77 milliards de BTU en 1980.

En se basant sur ces prévisions, le Mexique connaîtra en 1975 un déficit de 54 milliards de BTU (représentant 2 p. 100 de la demande total d'énergie) et en 1980 de 610 milliards de BTU soit 16 pour cent de la demande globale estimée à 3,802 milliards de BTU.

Le tableau ci-joint donne une décomposition des approvisionnements en énergie au Mexique en 1975 et en 1980.

Des études indiquent que l'énergie atomique sera la source logique à

L'Institut de recherches sociales de l'Université de Mexico a récemment terminé un colloque sur le thème "Profil de Mexico en 1980". Ses participants ont entendu 18 orateurs éminents, tous spécialistes en leur domaine respectif.

Considérant l'importance prédominante du rôle industriel et politique du Mexique en Amérique latine, les hommes d'affaires canadiens peuvent s'intéresser aux extrapolations relatives à la prochaine décennie.

Les fabricants canadiens doivent considérer les implications de ces extrapolations à la lumière des possibilités des exportations et du commerce futurs du Canada avec le Mexique, en particulier, et l'Amérique latine, en général.

utiliser à l'avenir afin de pouvoir faire face à la demande d'énergie du Mexique. La Commission fédérale de l'électricité du Mexique (Comision Federal de Electricidad) a entrepris des études financières en 1967, afin de préciser les aspects économiques et techniques de la construction d'une ou deux centrales nucléaires pour fournir l'électricité au Mexique, au cours de la deuxième moitié de cette décennie.

SOURCES D'ÉNERGIE AU MEXIQUE

	En pourcentage	
	1975	1980
Pétrole et dérivés	43.6	34.02
Gaz naturel	40.56	38.65
Énergie hydro-électrique	10.87	9.25
Charbon	2.71	2.04
Déficit prévu	2.19	16.04

Énergie nucléaire—La CFE envisage la construction d'une centrale nucléaire dont la capacité varierait entre 650,000 à 750,000 kilowatts. Cette centrale sera reliée au réseau principal de distribution en 1976-1977. La production d'uranium au Mexique est encore au stade embryonnaire. Cependant, le pays progresse beaucoup dans la recherche d'uranium et au 31 août 1968 les réserves d'uranium 308 étaient estimées à 2,500 tonnes métriques dont la valeur courante s'élèverait à 55 millions de dollars des É.-U.

L'Industrie de l'automobile—En 1967, la valeur de la production brute de l'industrie de l'automobile mexicaine a atteint 800 millions de dollars des É.-U., représentant ainsi 2 p. 100 du produit national du Mexique et 6.4 p. 100 de la production manufacturière. Cette industrie dépend encore fortement des importations. Dans son ensemble, elle bénéficie d'une protection efficace de son marché intérieur, évaluée à 255 p. 100 par rapport à la production domestique. L'investissement global de cette industrie a grimpé de 32 millions de dollars des É.-U. en 1962 à 240 millions en 1967. Les achats des pièces automobiles et des composants sur le marché intérieur se sont élevés de 22 p. 100 en 1962 à 67 p. 100 en 1967. Au cours de cette même période, la production locale d'automobiles et de camions est passée de

66,637 à 125,210 unités. L'importation des pièces et des composants automobiles est restée relativement stable au cours de cette période du fait d'une utilisation plus grande de composants domestiques.

Cependant, cette industrie devra, au cours de la prochaine décennie, tenir compte des coûts élevés qui résultent de la grande variété de marques et de modèles disponibles. Il existe à l'heure actuelle vingt marques d'automobiles présentant plus de quarante modèles différents et dix marques de camions, chacune de ces dernières ayant un nombre important de modèles. Comme le marché actuel absorbe quelque 150,000 véhicules par an, le grand nombre de marques et de modèles disponibles entraîne un coût de revient excessif; ce nombre est hors de proportion avec la demande du marché et le pouvoir d'achat du consommateur, éléments qui sont tous deux relativement faibles. Le volume des importations, qui sont aujourd'hui encore nécessaires à la fabrication et l'assemblage à l'intérieur de ce pays, est une autre cause du coût élevé des véhicules. La solution évidente consisterait à réduire le nombre des marques et des modèles offerts au consommateur, le fusionnement des installations de production et d'assemblage et un contenu plus important de pièces et de composants domestiques. Il résulterait de telles mesures des économies importantes dont le consommateur pourrait bénéficier. Une autre solution serait d'accroître la production et l'efficacité nationales au sein de cette industrie afin de pouvoir exporter sur les marchés internationaux, à des prix vraiment compétitifs.

Au cours des dix années à venir, le Mexique devra investir considérablement dans son réseau de transport, afin d'équilibrer sa croissance économique et d'intégrer de grandes régions du pays qui sont aujourd'hui isolées.

Réseau routier—On s'attend à ce que le produit national brut mexicain s'accroisse de six à sept pour cent par an de 1970 à 1980. Tenant compte de cette croissance, le Mexique devra construire 40,000 kilomètres de routes secondaires et de 10,000 kilomètres de routes principales pour que son réseau routier compte 120,000 kilomètres en 1980. Dans ce programme d'expansion, le secteur rural recevra une attention particulière.

Chemins de fer—La longueur du réseau ferroviaire mexicain (23,400 kilomètres) n'a guère changé depuis le début du siècle. On a davantage mis l'accent sur la réorganisation du système actuel et sur la modernisation de l'équipement et du matériel roulant que sur l'extension des lignes. Au cours de la présente décennie de nouvelles voies seront nécessaires, notamment une ligne reliant Guadalajara-Salttillo-Monterrey, une autre entre Mexico et Acapulco (ce qui permettra l'exploitation des ressources forestières et minières de cette région méridionale outre l'expansion de commerce extérieur via l'océan Pacifique), une ligne reliant Perote-Tuxpan-Tampico et le reste de la côte du golfe du Mexique, qui manque actuellement d'installations ferroviaires et enfin un embranchement allant à Las Truchas dans l'État de Michoacan pour desservir le complexe sidérurgique prévu dans cette région.

Trafic aérien—Au cours de dix années à venir, le Mexique va moderniser ses aéroports et en construire de nouveaux pour des vols à moyenne et à courte distance. Les diverses compagnies aériennes ont transporté en 1968 plus de six millions de passagers payants. Il faudra accroître les installations si l'on veut pouvoir assurer le passage de 13 millions de personnes dont on prévoit l'afflux pour 1980.

Pêches—On estime la consommation de poisson au Mexique à 7.7 livres par personne et par année; elle est l'une des plus faibles du monde en dépit des ressources maritimes le long des côtes du golfe du Mexique et de l'Océan Pacifique.

Le Mexique doit développer sa technologie, son organisation et, ce qui est plus important, son réseau de distribution qui ne peut assurer malheureusement l'approvisionnement du marché intérieur en poisson. La production s'est accrue au taux de 9.7 p. 100 par an au cours de la période 1958-1967, tandis que la consommation intérieure s'est élevée de 11.8 p. 100 par an au cours de la même période. La production devra atteindre 315,000 tonnes en 1975 et environ 516,000 tonnes en 1980. La Banco Nacional de Fomento Cooperativo prévoit de construire 300 crevetiers pour moderniser la flotte actuelle. Un complexe industriel de pêche sera construit dans le port de Salina Cruz et un centre industriel de

pêche va être réalisé dans le port de Mazatlan.

Le plateau continental—L'exploration et l'exploitation du pétrole le long du plateau continental et dans le golfe du Mexique continuent. Les puits actuels fournissent approximativement 50,000 barils par jour et ils assureront 100,000 barils par jour en 1971.

Aménagement urbain—En 1980, les villes (plus de 15,000 habitants) regrouperont 38 à 42 millions d'habitants soit 52 à 57 p. 100 de l'ensemble de la population. De 1970 à 1980, la population urbaine va s'accroître de deux millions par an. Cela correspond à une nouvelle région urbaine chaque année, ayant besoin de toutes les installations habituelles telles que l'éclairage, l'énergie, les égouts, le logement, l'emploi, les transports, les établissements d'enseignement et les services sociaux.

Le coût de l'urbanisation, qui représente 25,000 pesos (deux mille dollars des É.-U.) par personne au cours de la période 1970-1980 et qui porte sur 18 millions de nouvelles habitations urbaines, représente, par an, l'équiva-

lent de 3.2 milliards de dollars des É.-U. Cette somme ne comprend pas les déficits actuels accumulés, la rénovation de maisons ou de services existant ou le coût de la création d'emplois. Le Mexique doit considérer séparément les plans d'aménagement urbain et économique comme le font les autres pays plus développés. Les programmes d'expansion régionale devraient constituer le lien entre l'organisation nationale et l'aménagement urbain. Dans ce contexte, le Mexique devra s'appuyer sur des principes directeurs précis dans la répartition géographique des futurs investissements en rapport avec les possibilités du secteur de la distribution.

Habitation—C'est un grave problème. Il existe à l'heure actuelle 5,324,000 logements dans les régions urbaines et 3,436,000 unités dans les régions rurales. Cela représente un déficit actuel de 1,398,000 unités dans les régions urbaines et de 757,000 dans les régions rurales. On prévoit que la population mexicaine atteindra 72.4 millions d'habitants en 1980, soit une augmentation de 23.5 millions par rapport à la population actuelle de 48.9 millions. Pour faire face à cet accroissement démo-

graphique (sur la base d'une famille par unité de logement) il faudra construire 4,014,000 nouvelles unités dans les régions urbaines et 672,000 dans les régions rurales. La dépréciation des maisons ou la perte totale d'habitations existantes au cours de la période 1969-1980, rendra nécessaire la construction additionnelle de 2,443,000 unités urbaines et de 1,597,000 unités rurales en 1969-1980.

Ces prévisions montrent clairement que le Mexique aura besoin, au cours des 11 prochaines années, de 8,726,000 unités supplémentaires d'habitation. Comme les nouveaux logements devront tous au moins disposer des installations essentielles d'hygiène et d'énergie, et que le coût moyen d'une unité urbaine s'établit à \$2,000 des É.-U. et celui d'une unité rurale à \$400, le Mexique pourra satisfaire ses besoins essentiels de logement au cours de la prochaine décennie; le coût de ce programme de construction absorberait seulement 4 p. 100 de son produit national brut. A l'heure actuelle, le Mexique affecte un peu plus de 3.5 p. 100 de son PNB à la construction de maisons d'habitation.

Le bétail

FIDENCIO ARGUELLES
Agent commercial à Mexico

De nombreuses régions du Mexique conviennent particulièrement bien à l'élevage du bétail et les possibilités d'expansion de cette industrie sont bonnes. Environ 90 millions d'hectares, soit la moitié de la superficie totale des terres, peuvent servir à cet élevage.

D'une manière générale, on peut diviser le pays en quatre régions principales. Le Nord-Est, région désertique et semi-désertique qui englobe à peu près la moitié du pays, a une faible pluviosité annuelle et comporte de vastes zones consacrées à l'élevage extensif des bovins. On utilise les races hereford, aberdeen, angus, charolaise et charolaise croisées. Bon nombre de ces bestiaux sont exportés aux États-Unis où on les engraisse (embouche) avant l'abattage.



Les zébus, au regard doux, se trouvent surtout dans les régions les plus chaudes et les plus élevées du Mexique où ils forment la grande partie du cheptel bovin.

Les vaches canadiennes de race hollandaise, comme celles-ci, ont une excellente réputation au Mexique et, en 1968, elles ont fourni 15 p. 100 des importations de cheptel laitier du pays qui se sont élevées à six millions de dollars. Le Mexique va dépenser 130 millions de dollars des É.-U. pour améliorer le bétail et l'agriculture en général, le cheptel laitier faisant l'objet du plus gros effort.



La zone du Pacifique est tropicale et sub-tropicale et présente un moindre intérêt pour l'industrie du bétail. Les zébus forment la grande partie du cheptel bovin de cette région.

La région du golfe du Mexique est montagneuse, tropicale, fortement pluvieuse et elle possède de vastes pâturages cultivés. Les zébus et zébus-suisse croisés prédominent dans cette région qui est reconnue pour la qualité de ses bovins et de ses excellents herbages. Elle approvisionne en boeuf Mexico, la capitale de la République.

On trouve dans la région centrale une industrie laitière prospère où la principale race est la hollandaise-frisonne. Cette région produit aussi beaucoup de porcs et de taureaux de combat.

Les pâturages sont généralement situés dans des régions que l'on considère impropres à d'autres cultures et où la végétation assure une alimentation naturelle. Les plaines englobent environ 40 p. 100 de la superficie totale des terres; il est possible d'y obtenir un rendement élevé de fourrage pendant les quatre ou cinq mois que dure la saison des pluies.

Production—L'expansion de l'industrie mexicaine du bétail est régulière et encourageante. La production annuelle totale est évaluée à approximativement 60 milliards de pesos (4,8 milliards des É.-U.). Le cheptel bovin compte 25 millions de têtes et l'on estime que le

pays peut en élever 50 millions; les principales races qui le composent sont: hereford, aberdeen, angus, charolais, sainte-gertrude et zébu. Les variantes des zébus comprennent la brahmane, l'indo-brésilienne, la gyr, la guzerot et la nelore. Le cheptel a aussi un fort pourcentage de races croisées.

Les races laitières sont, par ordre d'importance, la hollandaise-frisonne, la suisse brune, la jersey et, d'une moindre importance, l'ayrshire ainsi que la guernsey.

Les races populaires de porcs sont les suivantes: duroc jersey, hampshire, yorshire, landrace, pologne-chine, ches-ter blanche et des races croisées telles que la minnesota n° 1. Les races croisées au hasard abondent dans les petites fermes et à la campagne. La production du porc est concentrée dans la région centrale du pays où l'abondance des céréales aide à rendre rentable l'élevage du porc.

L'élevage du bétail est une source importante de revenu pour la population rurale et l'exportation de bétail pour l'embouche ainsi que de viandes congelées, désossées ou non, est une source croissante de devises étrangères. Il existe de bonnes possibilités d'expansion du commerce d'exportation.

La demande intérieure va tendre à s'accroître avec l'augmentation du revenu par tête. A l'heure actuelle, la consommation de viande per capita est

considérée comme faible par rapport à celle de nombreux autres pays. Les principaux facteurs limitant cette consommation par personne sont les conditions géographiques, les habitudes diététiques, la dispersion des centres de population, un pouvoir d'achat limité, des difficultés de communication, des méthodes primitives de conservation et le manque de moyens de transport et de réfrigération appropriés.

On estime la production annuelle de bovins à 4,500,000 têtes et l'on évalue à 3,700,000 le nombre de têtes utilisées pour la consommation intérieure et à 800,000 le nombre de têtes exportées, principalement aux États-Unis.

Commerce extérieur—Les principaux besoins d'importation de bovins du Mexique vont porter sur les hollandaises-frisonnes et les herefords de pure race. Ce pays aura également besoin de semences congelées et, à un moindre degré, des porcs ainsi que des poulets de pure race.

Les importateurs doivent avoir l'autorisation du ministère de l'Agriculture, mais celle-ci n'est pas difficile à obtenir. En ce qui concerne les droits de douane, le Mexique a un tarif à simple colonne basé sur la nomenclature de Bruxelles. Il n'existe pas de préférence tarifaire à l'exception des nombreuses réductions qui ont été négociées avec les pays de l'Association de libre-échange de l'Amérique latine.

Les bovins de pure race, les cochons et les moutons peuvent être importés en franchise, mais il faut un certificat de santé du pays d'origine ainsi que des certificats d'enregistrement de l'association d'élevage concernée.

En 1968, le total des importations des produits du bétail (y compris les sous-produits) a été évalué à plus de 500 millions de pesos (près de 43 millions de dollars canadiens), soit beaucoup plus qu'au cours de toutes les années précédentes. Les peaux vertes et le lait en poudre en vrac représentent la majeure partie de cet accroissement.

Afin d'améliorer les troupeaux locaux, on a intensifié l'importation de bétail d'élevage et on a importé 18,193 boeufs de pure race en 1968. On a également importé 302 moutons, 2,471 cochons, 2,457 chèvres, 394 chevaux et 2.8 millions de poussins enregistrés.

Nouvelles réalisations—Le gouvernement mexicain est conscient des possibilités de l'industrie bovine et des graves problèmes auxquels elle doit faire face. Il encourage, tant du point de vue technique que de la gestion, l'amélioration des troupeaux de bovins et des fermes d'élevage. Par exemple, le gouvernement a développé les services vétérinaires et organisé le transport des bovins vers les centres de consommation et les marchés régionaux.

Le gouvernement, par l'entremise de ses banques agricoles et de bétail, assure également le financement nécessaire à l'importation du bétail d'élevage de pure race. Le ministère des Finances a récemment présenté un programme de crédit à 15 ans, représentant 2.5 milliards de pesos (214.7 millions de dollars canadiens); grâce à cette aide on s'attend à ce que la valeur de la production de l'agriculture et de l'élevage s'accroisse annuellement de 1,560 millions de pesos (134 millions de dollars canadiens). Une partie de ce financement ira aux industries qui se consacrent à la transformation des produits, au taux annuel estimé à 875 millions de pesos (75.1 millions de dollars canadiens). Cependant, la plus grande partie des crédits disponibles aura pour objet de promouvoir le bétail dans les régions qui conviennent à cette activité, le reste servant à encourager la production agricole.

La Banque internationale de reconstruction et de développement a fourni 812.5 millions de pesos (près de 69.8 millions de dollars canadiens), soit 32 p. 100 des crédits qui s'élèvent à 2,500 millions de pesos. Aux termes de l'accord, le gouvernement du Mexique doit fournir 65 millions de dollars des É.-U. supplémentaires ce qui portera le total des crédits disponibles à 130 millions de dollars des É.-U. pour l'achat de bovins et d'instruments aratoires ainsi que pour la modernisation des techniques agricoles et pour l'expansion industrielle liée à l'agriculture. On mettra surtout l'accent sur le cheptel laitier mais certains boeufs seront achetés pour les régions côtières du golfe du Mexique. Ce cheptel laitier sera constitué d'animaux de pure race et de haute qualité.

Ce crédit est accordé par un organisme appelé le *Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura*, institué par la *Banco de México*. Cet organisme assurera le financement nécessaire aux banques commerciales qui à leur tour accorderont les crédits aux clients éventuels. Selon cet arrangement, le Fonds étudie la qualité des animaux, la réputation du vendeur et les prix avantageux, alors que la Banque étudie l'état du crédit de l'acheteur. Des prêts seront accordés pour une période allant jusqu'à 10

ans, les taux d'intérêt seront de 10% et 11 p. 100.

Le Fonds a reçu un supplément de 20 millions de dollars des É.-U. de la Banque internationale de développement, pour la mise en œuvre du programme de l'agriculture et de l'élevage. Ce prêt servira surtout aux exploitations agricoles de taille moyenne.

Possibilités du marché—Les exportateurs canadiens disposent d'un marché permanent au Mexique pour leur cheptel laitier. Les canaux commerciaux sont bien établis et la race hollandaise canadienne y jouit d'une excellente réputation. En 1968, le Mexique a importé du cheptel laitier de pure race dont la valeur dépasserait six millions de dollars des É.-U. Le Canada a fourni 15 p. 100 de cette valeur. En ce qui concerne les bovins, les importations du Mexique sont de plus de 3.4 millions de dollars des É.-U. par an, la part canadienne étant minime.

La Division commerciale de l'Ambassade du Canada entretient des liaisons étroites avec les éleveurs et les associations d'élevage du Mexique. Les exportateurs canadiens qui désirent vendre au Mexique doivent écrire au: Conseiller commercial, Ambassade du Canada, Melchor Ocampo, 7^e étage, Mexico 5, DF.

TABLEAU 1
BÉTAIL MEXICAIN 1965/1968

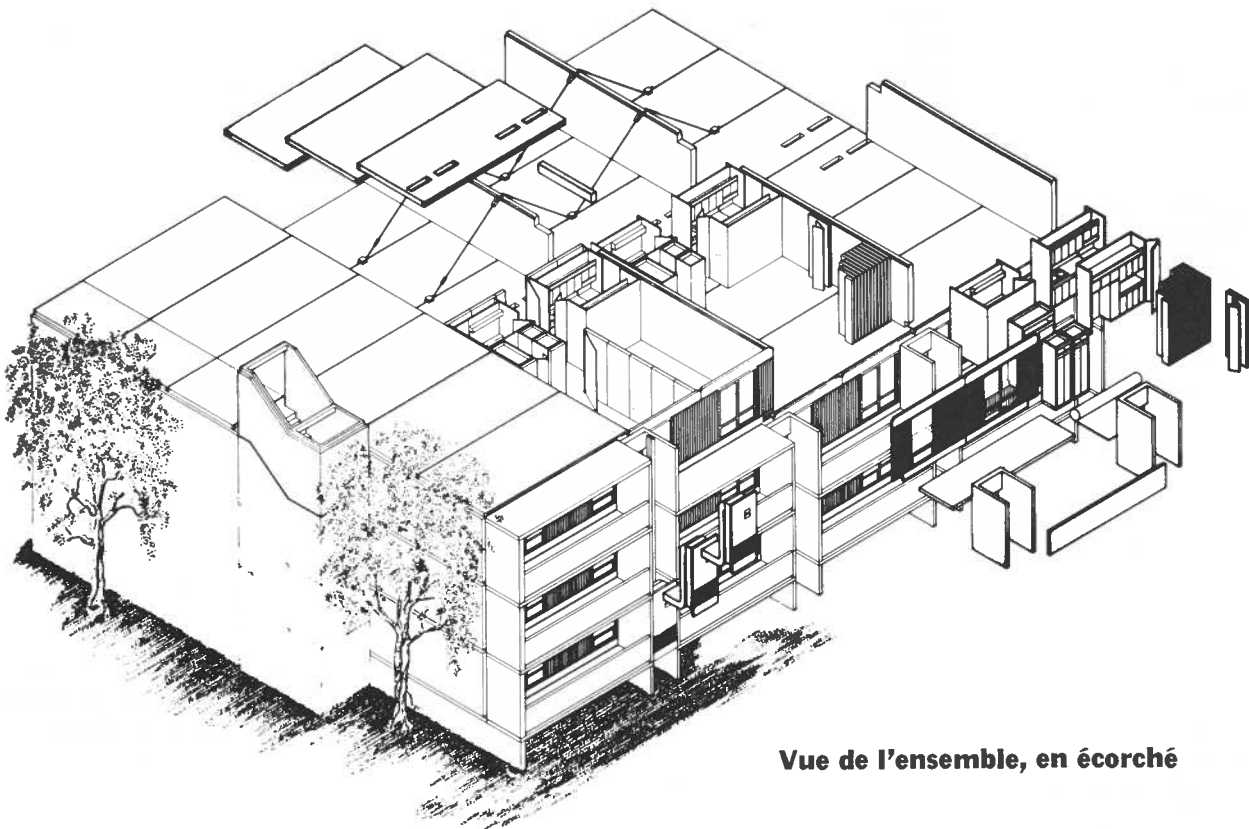
Expèces	Têtes 1965	1966	1967	1968
Bovins	21,974,748	22,965,490	23,294,140	23,627,511
Cheptel laitier	8,346,990	8,665,397	8,789,400	8,915,192
Boeufs	11,445,064	11,747,909	12,317,120	12,493,390
Bêtes de somme	2,182,694	2,552,184	2,187,622	2,218,929
Chevaux	4,771,217	5,885,437	5,987,677	6,047,553
Mules	2,137,150	3,203,311	3,261,439	3,294,053
Ânes	2,707,125	3,736,910	3,802,840	3,840,868
Moutons	6,490,120	6,575,840	6,639,256	6,705,648
Chèvres	9,172,120	9,290,061	9,391,495	9,485,410
Porcs	8,779,215	9,537,796	9,755,780	9,978,746
Volaille	96,950,000	102,300,000	120,900,000	132,200,000

TABLEAU 2
IMPORTATIONS DE BOEUFs

(en milliers de dollars can.)	1964	1965	1966	1967	1968
Total	3,786.6	5,138.2	6,826.3	7,400.9	n.d.
Boeufs pour l'abattage	18.8	408.8	82.9	6.3	n.d.
Boeuf pour l'embouche	1,684.1	1,734.6	2,421.8	2,428.1	2,831.3
Cheptel laitier	2,169.5	2,994.9	4,315.2	4,987.7	5,353.2

Le Canada envahit le marché américain du logement

Des firmes canadiennes ont un programme de 75 millions de dollars.



Vue de l'ensemble, en écorché

K. C. SHINDLER Division du Canada, Direction de la publicité commerciale Ministère de l'Industrie et du Commerce

L'Opération *Breakthrough*, programme destiné à fournir 26 millions de logements aux États-Unis au cours de la prochaine décennie, a permis à un consortium canadien d'entrepreneurs immobiliers de faire une percée en ce pays.

Le groupe *Descon-Concordia* de Montréal, constitué par les sociétés *Descon Management Corporation Ltd.* et *Concordia Management Ltd.*, a été le seul consortium canadien à être choisi parmi 250 entreprises américaines, canadiennes et d'autres pays pour le programme de 75 millions de dollars. Vingt-deux entreprises, américaines pour la plupart, vont lancer prochainement des projets modèles dans le New Jersey, l'Indiana, le Michigan, la Georgie, le Tennessee, la Californie, le Missouri, le Delaware, le Texas ainsi que dans le Washington. Aucune décision définitive n'a été prise quant à l'emplacement du projet

auquel participera l'entreprise canadienne. Elle espère commencer la construction au mois d'octobre.

Pour participer au concours américain, organisé par le Secrétariat du Logement et de l'Aménagement urbain (HUD), les sociétés de Montréal ont mis en commun leur expérience en conception de systèmes, recherches et utilisation de la technologie pour la construction de logements. Aux termes de l'accord du consortium, *Descon* aura la responsabilité des systèmes de construction et *Concordia* assurera la surveillance générale ainsi que la gestion du projet.

La société *Descon* a été fondée en 1968 par M. William F. Dawson, qui a successivement dirigé la firme *Douglas Bremmer Construction Co.*, *Inspiration Limited* et *G. M. Gest*. Son associé à la *Descon* est M. Philip

David Bobrow, architecte, dont la société a conçu les projets de l'Île des Sœurs et le Havre des Îles qui ont toutes deux reçu des prix du «National Housing Design Council». La firme *Concordia* a construit la Place Bonaventure à Montréal et elle agit comme organisateur-conseil pour le programme de rénovation urbaine *Crown Center* à Kansas City dont le coût atteindra 115 millions de dollars. Elle prévoit maintenant de réaliser au cœur de Montréal un complexe intégré, la Cité Concordia, au coût d'un quart de milliard.

Hartland Price, président du conseil d'administration de la *Descon*, a déclaré que l'effort canadien est essentiellement «l'exportation de cerveaux et de savoir-faire» du Canada alors que le programme lui-même fera appel aux compétences locales du bâtiment aux États-Unis. L'attribution de ce

contrat au groupe canadien garantira des avantages à long terme à l'industrie de la construction de notre pays «car nous avons l'intention d'entreprendre ici la plupart des travaux de recherche et de développement».

Les projets d'aménagement urbain de l'HUD visent à supprimer la pénurie de logements qui est critique aux États-Unis; on n'y construit que 1.5 million d'unités au lieu des 2.5 millions qui seraient nécessaires.

L'Opération *Breakthrough* est un programme de démonstration de l'HUD destiné à surmonter les principaux obstacles à la production massive et à la livraison de logements aux États-Unis. Plus de 2,000 unités prototypes de logement destinées à tous les niveaux de revenu seront construites par les 22 entrepreneurs au cours des phases d'essai et de démonstration du programme. La plupart des producteurs choisis construiront leurs logements prototypes en au moins deux endroits et chaque ensemble comprendra toute une variété de types de

logement et de niveaux de prix. Les modèles prototypes comprendront des unités unifamiliales des unités familiales groupées, des rangées de maisons, des unités multi-familiales, des immeubles bas ou élevés. Parmi les matériaux de construction de ces prototypes figurent le béton, le bois, le métal et le plastique.

Dans son offre, la *Descon-Concordia* propose un système de construction utilisant des éléments ou des ensembles standards préfabriqués. Étant donné que les projets d'aménagement urbain doivent s'adapter à un environnement particulier, la *Descon-Concordia* fera des recherches tant aux États-Unis qu'au Canada mais elle utilisera la fabrication locale.

Le système de panneaux en béton armé produits en usine pourrait s'appliquer à tous les types de logement à l'exception des unités unifamiliales. Les panneaux peuvent être précontraints, tendus à postériori ou simplement renforcés, selon la disponibilité des ressources locales. Tout le coulage

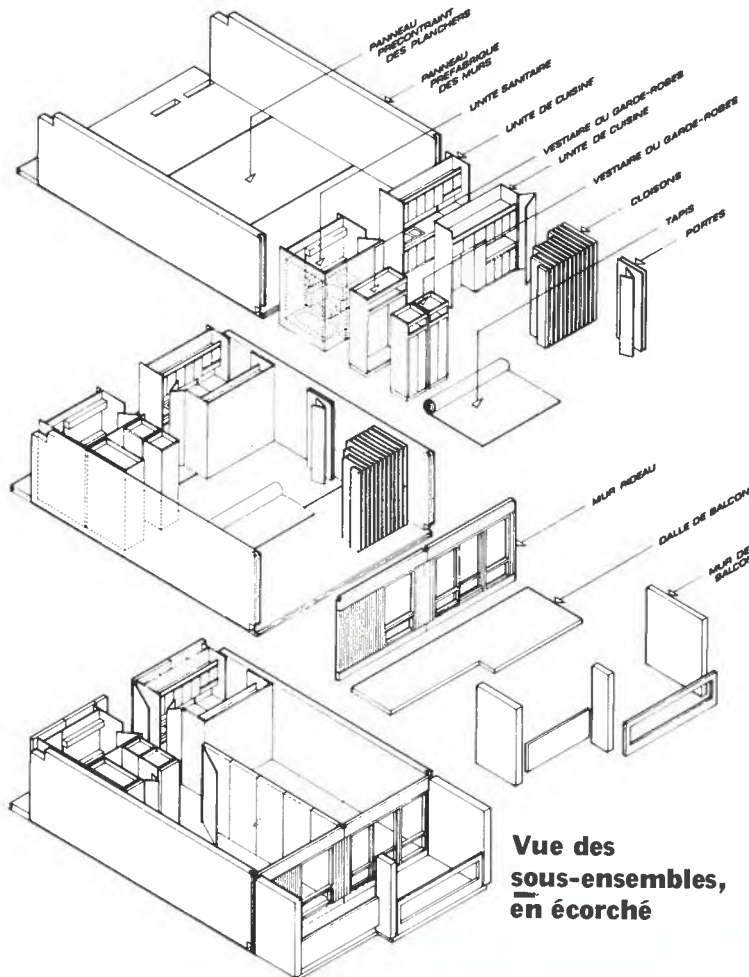
aura lieu sur place si nécessaire. De plus, les éléments préfabriqués peuvent être assemblés en toutes conditions atmosphériques, en utilisant un «joint mécanique sec de type exclusif», les usines locales peuvent fabriquer d'autres éléments. Les sous-ensembles intérieurs comprennent des éléments préfabriqués de cuisine, des éléments de rangement et des placards, des salles de bains et des murs de séparation. Le système de séparation comporte des panneaux préfinis de diverses façons, qui peuvent être facilement installés, ainsi que de simples raccords de planchers et de plafonds.

Les panneaux comprennent une rainure pour la distribution électrique, des prises de courant électrique préalablement assemblées et des plinthes en vinyle à «cliquet». Les éléments de cuisine, de rangement et de salles de bains sont constitués d'éléments modulaires coordonnés pouvant fournir toute une variété d'assemblages. Cela permettra d'avoir une aussi vaste gamme de plans d'appartements.

Le mur extérieur est également préfini pour une installation facile; il est doublé d'une «enveloppe climatique» de la *Descon-Concordia*. Les fenêtres, les portes coulissantes ainsi que les systèmes de chauffage et de conditionnement d'air sont incorporés. On peut recourir à ce type de préfabrication pour toute une variété de constructions, depuis les maisons de rangée jusqu'aux immeubles d'appartements.

On peut modifier cette conception de manière à permettre l'utilisation la plus efficace des terrains, tout en réduisant les coûts et en améliorant l'environnement grâce à l'accroissement de la densité urbaine.

Le système *Descon-Concordia* comprend trois phases: la conception et la réalisation d'un prototype, la construction elle-même d'un ensemble résidentiel en des lieux déterminés par le HUD et éventuellement l'application à grande échelle de ce système. Ces deux sociétés ont ressenti la nécessité de combiner un système de gestion à un système de construction souple afin de permettre des adaptations destinées à refléter les ressources et les compétences locales du bâtiment et afin de répondre aux besoins locaux.



Vue des sous-ensembles, en écorché

Singapour veut améliorer ses moyens de communications

L'amélioration de ses installations portuaires, l'agrandissement de ses aéroports, figurent parmi les éléments de son ambitieuse planification. Les firmes canadiennes pourraient y voir des occasions de ventes.

J. H. GILL
Secrétaire commercial adjoint

WILLIAM CHIA
Agent de commercialisation, Singapour



Une vue du quai en eau profonde à Jurong. Le bois arrive des scieries de Singapour. Grâce à l'établissement d'une zone de libre-échange et à ses vastes superficies d'emménagement, Singapour espère devenir l'entrepôt le plus important du Sud-Est asiatique. A gauche, l'aéroport international de Singapour, principale aéroport de passagers, vient d'étendre ses pistes d'envol et peut maintenant accueillir tous les avions de ligne en service. Les plans de la future expansion, sont à l'étude.



Singapour est devenue le quatrième port de mer du monde. Cette ville a pu accomplir cet exploit en alliant ses dons naturels de port en eau profonde à sa situation géographique stratégique et à son administration énergique et clairvoyante. Plus récemment, elle est aussi devenue un important centre de services aériens. Pistes d'envol, aéroports et routes d'accès se développent au rythme de la demande créée par une expansion planifiée du tourisme et une augmentation sensible du fret aérien.

L'enthousiasme qu'ont suscité les plans gouvernementaux pour contrebalancer l'effet que ne peut manquer de produire sur l'économie du pays, le retrait des troupes britanniques prévu pour 1971, a dépassé tous les espoirs. Ce retrait n'est donc plus une cause de soucis pour tous mais au contraire il a donné une nouvelle impulsion à la croissance économique. Trois aéroports et un chantier moderne font partie des grandes installations dont héritera Singapour après le départ de la Grande-Bretagne.

Singapour possède deux grands ports de mer : City Port, port à paquebots et à cargos, à proximité du centre-ville sur le littoral sud de l'île; les quais Jurong, situés sur la côte ouest; ils reçoivent généralement les cargaisons destinées au parc industriel de Jurong. On exerce continuellement des pressions pour l'amélioration, l'expansion et la modernisation des ins-

tallations portuaires; on voudrait que ces ports puissent accueillir de plus grands navires et réussir à réduire le temps de déchargement et de rechargement qui est actuellement d'environ deux jours.

Plus de 200 lignes offrent des services de navigation océanique; dans 44 cas, il s'agit de grandes lignes mondiales. Le gouvernement possède également sa propre ligne de navigation, les *Nep-tune Orient Lines*. A l'heure actuelle, Singapour reçoit en moyenne chaque jour 35 navires au long cours et 22 caboteurs.

Les grandes installations portuaires actuelles relèvent d'un organisme appelé *Port of Singapore Authority (PSA)*. Tant au port du centre de la ville qu'aux nouvelles installations portuaires de la ville industrielle qu'est Jurong, le mouillage, le déchargement et le chargement des cargaisons, de même que l'emménagement sont exécutés nuit et jour au moyen d'un outillage mécanique des plus modernes.

Environ 25 p. 100 du volume total des cargaisons mixtes qui passent par le port sont transportées par chalands, depuis les navires qui mouillent dans les rades. Toutefois la plupart des marchandises sont manutentionnées à quai.

La construction du complexe à conteneurs d'*East Lagoon*, d'une superficie d'environ 60 acres, dans le port de la ville, sera terminée d'ici 1972 et aura

coûté approximativement 25.5 millions de dollars américains. Cette extension comprend 2,250 pieds de quais périphériques pour les navires porte-conteneurs et un quai transversal de 700 pieds pour les services de ravitaillement. Cet ensemble a été conçu pour accueillir les navires porte-conteneurs européens, américains, japonais et australiens qui évoluent dans le Pacifique et la région du Sud-Est asiatique. Un brise-lames d'à peu près 250 pieds assurera une protection suffisante aux navires durant la période de la mousson. Cent acres de terrain ont été réservées à l'expansion future. Le premier débarcadère à conteneurs devrait être terminé vers la fin de l'année prochaine; on installera alors une grue à conteneurs sur la terre ferme.

Parmi les services secondaires en voie d'installation, on note également des stations de fret, des hangars de transit, une tour de contrôle de quatre étages avec galerie de surveillance, une remise à équipement mécanique, des ateliers de révision et de réparation et une cour de triage pour conteneurs ainsi qu'une cour asphaltée pour l'entreposage à l'extérieur.

Environ dix acres seront utilisées pour l'entreposage à ciel ouvert des cargaisons traditionnelles. Cette superficie pourra servir de cour de triage à conteneurs quand ce mode d'expédition aura pris assez d'ampleur. A l'origine, il y aura de la place pour 5,700 conteneurs de 20 pieds, avec espace suffisant

pour 1,200 autres derrière le quai de ravitaillement des navires. On installe l'électricité qui permettra le branchement des conteneurs de marchandises surgelées qui débarquent à Singapour.

Avec ses nouvelles installations pour conteneurs, la ville de Singapour espère faire plus de transbordement, ce qui la forcera à fournir de meilleurs services de chargement aux caboteurs qui font la navette entre ses ports et les ports avoisinants, malgré l'expansion des ports régionaux de la Malaysia et de l'Indonésie, et cela en raison de son infrastructure moderne et de sa situation géographique.

L'entreposage public qu'offre la PSA dans le secteur de la ville se compose de 47 hangars de transit le long des quais et de 21 entrepôts, formant une superficie totale de 1,813,000 pieds carrés, sans compter l'aire d'entreposage à ciel ouvert de 855,000 pieds carrés. Elle possède aussi des hangars spéciaux pour les cargaisons salissantes et pour l'assemblage des produits dangereux. Pour éviter l'encombrement, on est en train de remplacer bon nombre d'entrepôts par de nouvelles constructions sans colonnes intérieures qui permettront aux chariots-élévateurs et autres véhicules de manutention de se mouvoir librement.

Les quais Jurong, qui forment un nouveau port conçu pour recevoir la marchandise en vrac, desservent le parc industriel bourdonnant d'activité de Jurong. Plus de 3,000 pieds de postes d'amarrage, en eau profonde (36 pieds) sont à la disposition des navires. Des postes à caboteurs, en voie d'aménagement, s'étendront sur une longueur de 1,260 pieds. Jurong possède des installations portuaires secondaires comprenant 32,400 pieds carrés d'entrepôts couverts et de 100,000 pieds carrés d'espace à ciel ouvert.

Aux quais PSA, on accorde trois jours d'emménagement gratuit une fois le déchargement terminé. On accorde jusqu'à quatre semaines dans le cas d'un transbordement. Après ces périodes respectives, les intéressés doivent acquitter des droits fixés par une échelle mobile.

On a établi une zone de libre-échange autour des deux ports. Des entrepôts spéciaux y ont été construits pour répondre aux besoins particuliers du

commerce qui s'y pratique. On loue de l'espace recouvert pour permettre le tri, le traitement, le montage et l'étalage des marchandises. Les exportateurs dont les produits sont soumis aux droits de douane profitent de la zone de libre-échange pour expédier en franchise aux pays avoisinants.

Singapour espère que cette initiative favorisera son rôle d'emmagasineur du Sud-Est asiatique et l'aidera à maintenir son statut de port libre, malgré les tarifs protectionnistes de plus en plus élevés qu'exigent les fabricants locaux.

Le boom d'exploration pétrolière que connaît la région de Singapour amplifie l'importance mondiale de la ville. Selon les dernières estimations, 70 sociétés internationales font du forage dans la région. Singapour les fournit en carburant, mazout, et autres fournitures essentielles. Singapour est en effet un centre pétrolier: *Shell, Esso, B.P., Mobil et Caltex* ont toutes des raffineries et des installations pétrolières dans la région. Bon nombre de ces raffineries prennent de l'expansion.

Singapour a vu construire ses premières cales sèches en 1850. Depuis lors, l'industrie a grandi en rapport avec les besoins croissants du commerce de réexportation. Au cours de la dernière décennie, l'établissement de parcs industriels maritimes à Kallang et à Tanjong Rhu et la création de grandes sociétés de radoub à Jurong, Keppel et à Sembawang a hâté la rationalisation qui s'imposait. Le 24 juin 1970, on annonçait, qu'en juin de la même année, 15 chantiers maritimes viendraient s'ajouter aux 30 déjà en activité et ouvriraient leurs portes en juillet 1970. Tous les nouveaux chantiers, dont trois sont américains, seront situés à Jurong. Le Plus grand, *Bethlehem Steel Incorporated*, sera orienté vers la fabrication des installations de forage.

Plusieurs cales sèches géantes sont en chantier. Ces cales sèches, qui sont censées être terminées en 1972, pourront accueillir des navires jaugeant jusqu'à 400,000 tonnes.

Singapour s'occupe également d'agrandir ses installations aéroportuaires. Des accords de services aériens ont été signés entre la république de Singapour et 28 pays, lorsqu'ont été créés les nouveaux systèmes de réseau mondial

coïncidant avec l'avènement, ces dernières années, des avions à réaction géants. Chaque semaine, 490 appareils de 23 sociétés aériennes se posent à Singapour ou en repartent. Singapour joue ainsi le rôle de centre aérien régional et international.

Le gouvernement de Singapour et celui de la Malaysia sont copropriétaires des *Malaysian-Singapore Airlines*, ligne qui fait régulièrement la navette entre Singapour et les principaux centres commerciaux de l'ouest et de l'est de la Malaysia avec qui Singapour fait une grande partie de son commerce de ré-exportation.

A Singapour, le climat est généralement idéal toute l'année durant. Il n'y a guère d'orages et les pluies y sont habituellement brèves ce qui fait que les vols y sont rarement annulés ou détournés. Le gouvernement a décrété que les services aériens étaient essentiels à l'économie du pays et toute interruption organisée du travail est interdite. L'île compte quatre aéroports. L'aéroport international de Singapour, à Paya Lebar, en est le principal et le seul, à l'heure actuelle, qui possède une aérogare. Deux des trois autres, Tengah et Changi, sont encore entièrement sous la tutelle de la RAF et le quatrième, Seletar, est actuellement exploité en commun par la RAF et les Forces armées de Singapour.

L'aéroport international de Singapour, à Paya Lebar, vient tout juste d'agrandir sa piste d'envol et sa voie de circulation parallèle, c'est-à-dire que de 9,000 pieds qu'elles étaient, elles ont été portées à 11,000 pieds, pouvant ainsi accueillir n'importe quel avion de ligne.

Son nouveau système d'atterrissage sans visibilité est l'un des seuls en Asie du Sud-Est qui respectent les normes établies par l'OACI. Sa piste de 11,000 pieds a reçu un nouveau revêtement et a été renforcée, ce qui lui a permis d'obtenir la classe de chargement 100 au lieu de la classe 77 qu'elle avait auparavant.

Vers la fin de novembre, on annonçait qu'un plan directeur avait été présenté au gouvernement pour faire de l'aéroport de Singapour à Paya Lebar un super-aéroport d'avant-garde. Ce projet avait été mis au point par suite des prédictions de quelques experts de

TABLEAU 1

CARGAISONS DÉCHARGÉES ET CHARGÉES

En milliers de tonnes de fret

Année	Déchargées	Chargées	Total
1964	11,882.1	6,169.0	18,051.1
1965	13,360.0	7,980.3	21,340.3
1966	16,543.5	10,094.5	26,638.0
1967	18,397.3	11,943.0	30,340.3
1968	21,678.2	13,959.3	35,637.2
1969 (9 mois)	16,335.4	11,225.3	27,560.7

l'aviation, prédictions selon lesquelles les 1.1 million de passagers par an qui utilisent actuellement l'aéroport passeront à 4 millions vers le milieu des années "70".

Le calendrier des projets, approuvés par le gouvernement, prévoit des appels d'offres au cours du premier trimestre de 1970 et une dépense approximative de 13 millions de dollars américains. En voici le détail: une aérogare de sept millions; un hangar d'avions géants de quatre millions; un terminus de fret aérien de un million (tous en dollars américains).

Parmi les projets qui attendent l'approbation du gouvernement, on note: une autre extension de la piste principale, de 11,000 à 13,200 pieds, pour accueillir de Concorde supersonique et le TU-144, un nouveau poste d'incendie et d'autres aires de stationnement.

La société *Malaysia-Singapore Airlines*, l'agent de manutention de la plupart des lignes aériennes internationales exploitant à Singapour, étudie la possibilité d'installer des ordinateurs aux guichets. Ce système ferait économiser aux passagers la moitié du temps qu'ils consacrent à l'achat de leurs billets et à l'enregistrement.

Les installations actuelles ont été conçues en fonction de l'augmentation probable du trafic d'ici 1976. A ce moment-là, on devra prendre d'autres mesures en vue de l'extension de l'aéroport de Singapour avec une deuxième piste ou de la création d'un plus grand aéroport sur l'actuel terrain de la RAF à Changi.

Pour soulager Paya Lebar, on fera du terrain d'aviation de Seletar le deuxième

me aéroport de Singapour. Une partie de ce champ d'aviation est déjà utilisée par l'école de pilotes des Forces armées de Singapour, école qui forme pilotes et mécaniciens. Il pourra accueillir tous les genres d'aéronefs qui s'accommodent d'une piste courte, notamment les avions nolisés, les hélicoptères et les avions-écoles.

Le 31 octobre 1969, ce champ d'aviation est aussi devenu la base de la *Singapore General Aviation Service Company Private Limited* (\$700,000 américains), le point de départ de l'industrie aérienne de la république.

Le gouvernement de Singapour (60 p. 100) et la *Hawker de Havilland (Australia) Proprietary Limited* (40 p. 100) se sont associés pour créer la *General Aviation Service Company*. M. Kim Sam, ministre de l'Intérieur et de la Défense, prétend que cette aventure aérospatiale constitue la première initiative concertée de Singapour pour pénétrer l'industrie de l'aviation et, en quelque sorte, pour glisser le bout de son pied dans l'ère spatiale. Son but principal est de servir les sociétés et les particuliers qui d'une façon ou d'une autre s'occupent d'aviation en Asie du Sud-Est de même que de fournir divers services au commandement de la défense aérienne des Forces armées de Singapour. Entre autres choses, ces services comprennent les rampes de lancement, la révision et l'entretien des cellules d'avions, la réparation des instruments électroniques ainsi que la révision et la réparation des moteurs. Le ministre de la Défense ajoute: "Nous tâchons d'être non seulement le centre d'entretien de l'Asie du Sud-Est mais encore le centre de développement et de progrès. Notre succès, nous l'espérons, en encouragera d'autres et apportera

TABLEAU 2

TRAFIC AÉRIEN DE SINGAPOUR

Période	Nombre d'atterrissages	
	Malaysia Ouest	Autres pays
1964	2,946	5,046
1965	3,024	5,743
1966	2,808	5,803
1967	3,193	7,294
1968	3,104	8,556
1969 (9 mois)	2,710	7,867

Déchargées	En milliers de tonnes Fret aérien	
	Malaysia Ouest	Autres pays
1964	342	5,799
1965	523	6,885
1966	544	6,822
1967	608	8,228
1968	732	9,920
1969 (9 mois)	638	9,228

Expédiées		
1964	2,823	3,702
1965	3,121	4,757
1966	2,005	7,693
1967	1,561	9,212
1968	1,318	10,948
1969 (9 mois)	1,007	11,687

ainsi la paix et la prospérité à cette partie du monde.

Ses excellentes possibilités commerciales, sa population orientée vers les affaires et son gouvernement qui encourage tout genre de commerce de réexportation, tout concourt à faire de Singapour le cœur de l'expansion commerciale qui est en bonne voie en Asie du Sud-Est. Les exportateurs canadiens, qui désirent accroître leurs ventes sur ce marché en voie de développement ou qui aimeraient fournir des services ou de l'équipement aux ports de mer ou aux aéroports en pleine expansion, voudront bien communiquer avec le bureau de Singapour pour connaître les débouchés qui pourraient exister dans cette région.

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 .97.

Pour la deuxième colonne, divisez par .97.

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 3 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 3 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud			Congo (Kinshasa)		
Rand	1.441	.69	Zaire	2.144	.46
Algérie			Costa Rica		
Dinar	.1939	5.15	Colon	.1557	6.42
Allemagne			Cuba¹		
Deutsche Mark	.2841	3.52	Peso cubain		
Antilles néerlandaises			Danemark		
Florin	.5468	1.83	Couronne danoise	.1374	7.28
Arabie Saoudite			Dominicaine, Rép.		
Rial	.2062	4.84	Peso dominicain	1.031	.97
Argentine			Équateur		
Peso argentin (libre)	.2578	3.88	Sucre (officiel)	.0573	17.45
Australie			(libre)	.0513	19.49
Dollar australien	1.152	.8680	Espagne et dépendances		
Autriche			Peseta	.0148	67.57
Schilling	.0399	25.06	États-Unis		
Bahamas			Dollar	1.031	.97
Dollar	1.031	.97	Fidji		
Belgique et Luxembourg			Livre	1.191	.84
Franc belge	.0207	46.12	Finlande		
Bermudes			Mark finlandais	.2455	4.07
Dollar	1.07	.93	France, Monaco, etc.²		
Birmanie			Franc	.1869	5.35
Kyat	.2256	4.43	Ghana		
Bolivie			Nouveau Cédi	1.011	.99
Peso bolivien	.0866	11.55	Grande-Bretagne		
Brésil			Livre sterling	2.581	.38
Cruzeiro (officiel et libre)	.2304	4.34	Grèce		
Ceylan			Drachme	.0344	29.07
Roupie cinghalaise	.1733	5.77	Guatemala		
Chili			Quetzal	1.031	.97
Escudo chilien			Guyane		
(taux bancaire)	.0873	11.45	Dollar	.5367	1.86
(libre)	.0745	13.42	Haïti		
Chine, Rép. pop. de			Gourde	.2063	4.85
Nouveau dollar de			Honduras		
T'ai-wan (officiel)	.027	37.04	Lempira	.5156	1.94
Colombie			Honduras britannique		
Peso (fixe)	.056	17.86	Dollar	.5364	1.86
			Hong Kong		
			Dollar de Hong Kong	.1702	5.88

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 3 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 3 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger
Hongrie			Paraguay		
Forint (officiel)	.0921	10.85	Guarani (libre)	.0083	120.48
Îles françaises du Pacifique³			Pays-Bas		
Franc	.0103	97.09	Florin	.2847	3.51
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1369	7.30	Sol (libre)	.0237	42.19
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	2.888	.35	Escudo	.0359	27.86
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.468	.41	Livre (officiel)	2.58	.38
Islande			Républiques franco-africaines⁷		
Couronne islandaise (officiel)	.0117	85.47	Franc	.0037	270.27
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.2946	3.39	Colón	.4125	2.42
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0016	625.00	Leone	1.508	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.234	.81	Dollar	.3507	2.85
Japon			Suède		
Yen	.0029	299.30	Couronne suédoise	.1992	5.02
Kenya			Suisse		
Shilling	.1526	6.55	Franc suisse	.2392	4.18
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3197	3.13	Livre syrienne (libre)	.2819	3.55
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3369	2.97	Couronne tchécoslovaque	.1432	6.98
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2071	4.83	Baht (libre)	.0500	20.00
Mexique			Trinité-et-Tobago⁸		
Peso mexicain	.0825	12.12	Dollar	.5156	1.94
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1473	6.79	Dinar tunisien	1.964	.51
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	3.017	.33	Lira turque	.1146	8.73
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1443	6.93	Peso uruguayen (libre)	.0041	243.90
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.155	.87	Bolivar (officiel et libre)	.2296	4.36
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2166	4.62	Dinar (officiel)	.0825	12.12
Panama					
Balboa	1.031	.97			

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

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

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

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

5. Taux de change aux Philippines sur la base d'un système de taux de change flottant, avec une cotation journalière des banques.

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

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

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

Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

Australie

Le ministère des Douanes et de l'Accise a annoncé de nouvelles exigences concernant le marquage et l'emballage normalisé qui s'appliqueront aux biens importés en Australie à partir du 1^{er} novembre 1970.

Ces nouvelles exigences s'ajoutent aux dispositions existantes de la Loi sur le commerce et des règlements commerciaux en vigueur depuis de nombreuses années et que les exportateurs vers l'Australie connaissent bien. Fondamentalement, la nouvelle législation ne s'appliquera qu'aux produits préemballés pour la vente.

Les exportateurs doivent remarquer que cette nouvelle législation n'a trait qu'à l'étiquetage et au marquage et qu'elle ne modifie pas les autres exigences qui s'appliquent à l'importation de biens, par exemple, celle du règlement de la quarantaine et des règlements douaniers (importations interdites).

On peut obtenir des renseignements concernant ces nouvelles exigences auprès de la Division du Pacifique de la Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa (Ontario).

Barbade

Le budget de la Barbade pour l'année 1970-1971 a été présenté le 12 mai. Les principales caractéristiques en sont les suivantes:

- a) aucune modification des taux ni de l'incidence de l'impôt sur le revenu;
- b) aucune modification des droits d'importation;
- c) les honoraires de service de gestion payés à des non-résidents seront imposables;
- d) la taxe sur l'essence est augmentée;
- e) la taxe de consommation de la bière et du ciment est augmentée;
- f) une taxe de consommation sera levée sur les jus de fruit et de légumes, le savon, la peinture, la joaillerie, les parfums, les postes radiophoniques, les phonographes, les téléviseurs, les magnétophones, les machines à laver, les chauffe-eau, les conditionneurs d'air et les boissons manufacturées à base de malt;
- g) les loyers des entrepôts sont majorés;
- h) une taxe d'hôtellerie est levée;

- i) les frais d'atterrissage et de stationnement des avions aux aéroports sont accrus;
 - j) les frais de service d'aéroport sont augmentés;
 - k) la taxe de transfert de propriété pour les non-résidents est majorée;
- une taxe sera levée sur les demandes de résidence à la Barbade.

Pour de plus amples renseignements s'adresser à la Division des Caraïbes de la Direction générale des relations régionales.

États-Unis

La nécessité de contrôler l'importation de quatre produits laitiers ne faisant pas l'objet de contingentement (crème glacée, brisures de chocolat avec un contenu de matières grasses de 5.5 p. 100 au moins, la nourriture pour animaux contenant du lait ou des dérivés du lait et certains fromages contenant 0.5 p. 100 ou moins de matières grasses) sera étudiée par la Commission américaine des tarifs douaniers en vertu de l'Article 22 de la *Agricultural Adjustment Act*. Washington mène des enquêtes de ce genre quand le secrétaire de l'Agriculture et le président des États-Unis ont des raisons de croire que certains articles sont importés en des quantités telles qu'ils risquent d'avoir des répercussions sur le programme américain de soutien des prix pour le lait et les matières grasses. Il se peut qu'à la suite de cette étude le président proclame l'établissement de contingents d'importation.

La Grande-Bretagne

Le gouvernement a récemment annoncé que le taux britannique du dépôt à l'importation payable sur les biens importés est réduit de 40 à 30 p. 100 à partir du 1^{er} mai 1970.

Irlande

Le budget irlandais présenté le 22 avril 1970 prévoit un accroissement du taux de la taxe sur le chiffre d'affaires de 2.5 à 5 p. 100. Ce nouveau taux est entré en vigueur le 1^{er} mai 1970. La taxe sur le chiffre d'affaires, sujette à certaines exemptions, est imposée à tous les produits importés et est levée sur la valeur des biens, droits de douane payés.

La Nouvelle-Zélande

Le ministre des Douanes de la Nouvelle-Zélande a fait savoir dans la Notice d'exemption de contrôle d'importation n° 13 que les matériaux de base suivants, nécessaires à l'industrie des plastiques, ne seront plus sujets à l'exigence d'une licence d'importation, à partir du 1^{er} juillet 1970.

Poste tarifaire

Ex 39.01.11	} Produits de condensation, de polycondensation et de polyaddition, en poudres, granulés, flocons, blocs, masses, et autres formes brutes (autres que formaldéhyde d'urée, formaldéhyde de phénol, formaldéhyde de mélamine, polyesters, résines époxy, polyuréthane, résines alkydes et polyamides).	Ex 39.02.12	} Produits de polymérisation et copolymérisation, en poudres, granulés, flocons, blocs, masses et autres formes brutes autres que polyéthylène, chlorure de polyvinyle, acétate de polyvinyle et polymères acryliques, dérivés polyacryliques et polyméthacryliques, et autres dérivés.
Ex 39.01.19		Ex 39.02.18	
		Ex 39.02.18	} Autres hauts polymères, résines artificielles et matières plastiques artificielles (autres que l'acide algénique, ses sels et ses esters, et linosyne) en poudres, granulés, flocons, blocs, masses et autres formes brutes similaires.
		39.06.21	
		30.06.29	

Prêts internationaux

Le gouvernement de la Barbade continuera son étude sur l'utilisation de la canne à sucre pour l'alimentation animale, grâce à subvention de 650,000 dollars accordée par l'Agence canadienne de développement international. Cette subvention financera les services de conseillers et de laboratoires, l'équipement et les matériaux, la main-d'œuvre locale, les déplacements et le personnel résidant à la Barbade pendant cette étude d'une durée de trois ans.

L'amélioration et l'extension du réseau d'approvisionnement en eau de la ville de Guatemala va être entreprise par la république du Guatemala à l'aide d'un prêt de 15.5 millions de dollars accordé par la Banque interaméricaine de développement. Ce prêt va financer la majeure partie d'un programme en deux étapes visant à capter les eaux des rivières Pixcaya et Xaya afin de porter la consommation d'eau, par jour et par personne, de 188 à 220 litres vers le milieu de l'année 1975. La part essentielle du projet en cours de réalisation sera la construction de l'aqueduc Xaya-Pixcaya, un réseau d'alimentation qui comprend un barrage de dérivation, une usine de distillation, des canaux couverts, des siphons métalliques, deux tunnels principaux et dix secondaires ainsi que 69 boîtes de transition. Parmi d'autres travaux, on comptera la construction d'une usine de purification et l'expansion du système de réservoirs.

Le réseau électrique de deux départements économiquement importants du nord du Pérou va être amélioré et étendu grâce à un prêt de 9 millions de dollars accordé par la Banque interaméricaine de développement. La réalisation de projet portera la capacité de la centrale hydro-électrique de cette région à 160,000 kilowatts. Cela

va se faire en installant des turbines à gaz (à turbomoteur) à Chimbote et à Trujillo, les deux villes principales de ces régions. Ce projet comprend la construction de 128 milles d'une ligne électrique de 138 kV. et la remise en état des lignes ainsi que des centrales du réseau actuel qui est parallèle à la route pan-américaine.

Les installations ferroviaires de Corée vont bénéficier d'un prêt d'un montant de 40 millions de dollars accordé par la Banque mondiale et d'un crédit de 15 millions de l'Association internationale de développement. Ces 55 millions vont financer des biens particuliers obtenus par appels d'offres à l'échelle internationale. Ils comprennent 50 locomotives diesels, 2,740 wagons de marchandises, du matériel de télécommunication et du matériel mécanisé pour l'entretien. Le coût des services de conseillers étrangers pour l'étude des aspects techniques spécialisés des opérations des Chemins de fer nationaux coréens sera également couvert.

L'expansion rapide de la production en Corée exerce une très forte pression sur ce mode de transport et le chemin de fer est encore le moyen le plus économique pour transporter le charbon, le ciment, les céréales, le pétrole, le minerai de fer et de nombreux autres produits. C'est le moyen de liaison efficace entre les régions rurales et les importants centres commerciaux et industriels de Séoul et de Pusan ainsi qu'avec les ports par lesquels s'effectue le commerce extérieur.

C'est la quatrième opération de ce groupe bancaire concernant l'aide aux transports coréens. L'AID a accordé deux crédits totalisant 25 millions de dollars pour les

sines époxy, polyuréthane, résines alkydes et polyamides).

chemins de fer et un autre de 3.5 millions, en 1968, pour des études du réseau routier.

La plus grande aciérie privée du Mexique sera assurée d'un approvisionnement de minerai de fer approprié à l'extension de son exploitation grâce à un prêt de 1.5 million de dollars accordé par la Société financière internationale. Il servira à aider à la mise en valeur de gisements de minerai de fer dans le nord du Mexique. Ce projet coûtera approximativement 4.6 millions de dollars.

Le Panama va plus que doubler sa capacité de production d'électricité à l'aide d'un prêt de 42 millions de dollars accordé par la Banque mondiale. La première phase du projet Bayano comprend la construction d'un barrage principal et d'un barrage secondaire, d'une centrale comprenant deux unités de 75 mW., d'une ligne de 84 milles et d'une sous-station de réception. A cela viennent s'ajouter l'installation d'une unité à vapeur de 40 mW et d'une autre à diesel de 6 mW, des installations de sous-stations, l'extension de réseaux de distribution isolés, une enquête sur les besoins d'électricité pour l'avenir et la formation outre-mer du personnel.

Un prêt d'un montant de 11 millions de dollars accordé par la Banque mondiale à la Commission du téléphone de Singapour va presque doubler la capacité du réseau local au cours de quatre années à venir. Au cours de cette période on va construire cinq nouveaux centraux téléphoniques dont l'un, desservant 10,000 lignes, va entrer en service cette année. L'installation progressive des nouveaux centraux et l'extension de ceux qui existent déjà permettront de relier 70,000 abonnés supplémentaires, pour en porter le total à 164,000.

Actualités commerciales

Les ouvriers des fermes collectives de l'URSS jouent un rôle important dans l'approvisionnement alimentaire des consommateurs. Les agriculteurs apportent les produits de leurs jardins privés à la ville, où un marché, très souvent un grand bâtiment bien construit, est mis à leur disposition. Comme le signalait récemment la Pravda, les vivres vendus de cette façon peuvent atteindre dans certaines villes 20 p. 100 des denrées consommées. De nouveaux marchés ont ouvert récemment à Kiev, Kursk, Batumi et dans d'autres villes importantes. De grandes zones ne sont pas encore pourvues et la construction des marchés progresse lentement dans bien des villes—Moscou.

La deuxième centrale électro-nucléaire en Espagne commencera à alimenter le réseau cet été; elle augmentera la production annuelle d'énergie électrique de quelque 3,000 kW. La nouvelle centrale (puissance de 460,000 kW) produira près de 7 p. 100 de l'énergie consommée au pays. L'adjudicataire pour les travaux de la centrale est une firme des É.-U., mais le concours des ingénieurs et des techniciens espagnols représenterait 40 p. 100 du total. Quatre autres projets de centrales électronucléaires seraient réalisés au cours des années 1970: un en 1972, un en 1973 et deux en 1975—Madrid.

Le matériel de terrain de jeu lancé par l'Association allemande d'aménagement de jardins et de paysages stimulera l'imagination des bambins. Fabriqué en plastique léger, il comprend des cubes pour bâtir des glissades et des grimpettes qui peuvent être combinés avec une variété d'autres pièces pour former des tunnels ou des cavernes selon les caprices de l'imagination—Bonn.

Grâce à un programme de quatre ans (1971-1974) la société pétrolière d'État du Venezuela va pleinement exploiter son champ pétrolifère de Campo Boscan et l'on estime qu'il lui coûtera 75 millions de dollars. La production quotidienne actuelle qui est de 25,000 barils sera portée à 125,000. Un oléoduc va être posé et tant du pétrole que du gaz seront éventuellement fournis aux usines pétrochimiques actuellement en construction. Les entreprises canadiennes désirant fournir une aide technique ou du matériel à ces projets devraient commencer à rechercher des partenaires convenables afin d'établir un consortium ou pour se faire représenter au Venezuela.—Caracas.

La société Unilever est aujourd'hui le principal fournisseur d'aliments congelés du marché italien. Cette firme a atteint cette position à la suite de l'achat des actions de la compagnie Nestle dans la société Findus, société qui appartient en commun à Nestle et à Unilever.—Milan.

La Colombie va développer sa production de cellophane et de cellulose. La société Celanese Corporation vient d'annoncer qu'elle va investir six millions de dollars des É.-U. pour accroître la production de cellophane et de polyester dans ses deux usines de Barranquilla et Yumbo.—Bogota.

L'usine de la société Alumina Partners de la Jamaïque, située à Nain, va connaître une importante expansion. Dans un discours lors de l'inauguration récente de la raffinerie d'alumine d'une capacité de 950,000 tonnes et d'une valeur de 170.2 millions de dollars, le premier ministre, M. Hugh Shearer, a fait savoir que la société allait porter la capacité de cette nouvelle usine à 1.3 million de tonnes, ce qui représentera un coût supplémentaire de 77.4 millions de dollars.—Kingston.

La première usine de protéines isolées d'Amérique latine sera implantée près de Porto Alegre, au Brésil. On prévoit une production initiale de mille tonnes métriques de protéines par an. La nouvelle usine de transformation du soja s'intégrera avec l'usine d'huile végétale du complexe de la S/A Moinhos Riograndenses (SAMRIG) qui exportera aussi des graines et de la farine de soja. Cette fusion crée le plus grand complexe industriel du soja sur ce continent.—Sao Paulo.

En 1969, les importations tunisiennes ont totalisé 269 millions de dollars, soit un accroissement de 40 millions par rapport à 1968. Les exportations ont atteint 174 millions de dollars soit neuf millions de plus que l'année précédente. Les principaux partenaires commerciaux de la Tunisie ont été les pays de la Communauté économique européenne qui ont fourni 54 p. 100 des importations et absorbé 55 p. 100 des exportations. En 1969 les exportations canadiennes vers la Tunisie ont totalisé 2.6 millions de dollars. Toutes les importations sont sujettes à un régime de licence.—Berne.

Une ampoule électrique sans filament a été réalisée en URSS. Le filament est remplacé par une petite boule où s'amalgament le tungstène, le carbure de tantale, de titane et de zirconium. Il est plus facile de fabriquer cette boule que d'étirer un long filament de tungstène. Chauffée par un générateur à haute fréquence à une température de quatre mille degrés, la boule émet une lumière plus brillante qu'un filament ordinaire et au fur et à mesure que la température s'élève le spectre de radiation se transforme en une gamme d'ondes plus courtes de telle sorte que la plus grande partie de l'énergie produite l'est sous forme de lumière au lieu de chaleur. La durée de ce type d'ampoule est plusieurs fois supérieure à celle d'une ampoule ordinaire.—Moscou.

Au cours des quatre dernières années quatre usines de tuyaux ont été construites en Union soviétique. Pour la première fois, l'année dernière un tuyau d'un diamètre de 2,520 mm est sorti d'une usine pilote de l'Ukraine. Ce tuyau, suffisamment large pour contenir une petite voiture servira beaucoup à la construction de gazoducs géants. On doit construire une usine de fabrication de tuyaux de ce diamètre au nord de Moscou.—Moscou.

Le dollar des Bahamas, qui valait auparavant 98 cents américains, vient d'être réévalué à la parité du dollar américain, au taux de 2.40 dollars la livre sterling. Ce relèvement est entré en vigueur après des consultations avec les représentants officiels de la Banque d'Angleterre. Le résultat immédiat a été une diminution de deux p. 100 du prix de nombreux biens et des tarifs aériens.—Kingston.

La société pétrolière d'État du Venezuela a récemment signé un accord avec l'entreprise Philadelphia Gas Works pour expédier chaque jour approximativement 500 millions de pieds cubes de gaz naturel liquéfié aux États-Unis. Les livraisons débuteraient en 1974. Une installation de liquéfaction et de stockage sera construite en même temps que les réservoirs spéciaux nécessaires pour l'exportation du carburant.—Caracas.

La société de téléphone du Mexique va installer 156,000 nouveaux téléphones cette année. Ce projet représente un investissement de 103 millions de dollars. Selon le programme d'expansion, les lignes interurbaines seront prolongées de 757,000 kilomètres (3.6 millions de kilomètres de voies) et le réseau micro-ondes d'un total de 3.1 millions de kilomètres de voies. On s'attend à ce que 11 nouveaux réseaux microondes commencent à fonctionner cette année.—Mexico.

Un groupe d'ingénieurs grecs, en association avec une firme autrichienne, va établir une fabrique d'isolant en laine de verre près d'Athènes sous licence accordée par Saint Gobain, Sodefine de France et Owens Corning Fiberglas Corp. des États-Unis. La production journalière sera de 16 tonnes. Le sable spécial nécessaire à la production de laine de verre sera importé des Pays-Bas.—Athènes.

La Colombie va investir près de 100 millions de dollars américains au cours des dix années à venir pour l'aviation civile. La moitié de cette somme ira à l'amélioration et la construction d'aéroports, dix millions de dollars aux instruments de navigation et 25 millions à diverses améliorations.—Bogota.

L'objectif de la Commission du téléphone de Singapour est d'obtenir le rapport de 14 téléphones à 100 habitants en 1975. Cela fera plus que doubler le nombre actuel des lignes directes et en portera le nombre à 200,000. Le nombre des centraux s'accroîtra de 11 à 19. Le coût global sera d'environ 14 millions de dollars.—Singapour.

Cet été on fera des appels internationaux d'offres pour la fourniture de matériel destiné à la centrale hydro-électrique de Chivor (Colombie) et l'adjudication du contrat comportera un financement de 24 millions de dollars des É.-U. par les fournisseurs. Chivor sera le plus haut barrage de terre de Colombie et le troisième par son importance dans les Amériques après le barrage Mica de la *Hydro and Power Authority* en Colombie-Britannique et le barrage Oroville en Californie. Les travaux de génie de la première phase, qui produira 500 mw, ont été financés par la Banque mondiale—Bogota.

Des appels d'offres auront lieu au début de cet automne pour la conception, la construction, l'installation et la fourniture de matériel pour la première phase de la centrale thermique de 125 mw à Cartagena de Colombie. Ces appels seront faits par la *Corporation Electrica de la Costa Atlantica* (CORELCA). L'usine, un projet «clé en main», aura un budget d'approximativement 12 millions de dollars des É.-U. financés par les fournisseurs—Bogota.

La société Singer Sewing Machine Company de Glydebank (dans la banlieue de Glasgow) qui emploie plus de 8,000 personnes, vient de signer un contrat de 15 ans avec le Scottish Gas Board concernant le gaz naturel pour sa nouvelle centrale électrique d'une valeur de trois millions de dollars. En remplaçant les générateurs à charbon et à mazout existant à l'heure actuelle, Singer espère économiser 15 p. 100 de ses frais annuels de combustible—Glasgow.

Le nombre des ordinateurs utilisés en Suisse dépasse aujourd'hui 1,300 alors qu'il n'était que de 26 en 1961. Environ mille d'entre eux appartiennent à leurs utilisateurs, les autres étant loués. On estime qu'on a investi 625 millions de dollars dans les ordinateurs—Berne.

Le plus gros atelier soviétique de laminage continu de tuyaux d'acier sans soudure a commencé à fonctionner à l'aciérie de Nikopol. Il occupe une superficie supérieure à 75 acres et il va assurer la production de tuyaux d'un diamètre allant de 30 à 100 mm. L'Union soviétique, premier producteur mondial de tuyaux, en a fabriqué pour environ 11.5 millions de tonnes en 1969, l'Ukraine fournissant près de 50 p. 100 du total.—Moscou.

La Banque pour le développement agricole, récemment instituée par le Venezuela, va assurer le financement des travaux, à grande échelle, d'exploitation agricole et d'élevage de bétail. Son capital de 100 millions de bolivars (25 millions de dollars canadiens) a été souscrit moitié par le gouvernement, moitié par le secteur privé. Cette nouvelle banque permettra à l'actuelle *Banco Agricola y Pecuaria* (BAP) de se concentrer sur le financement de la petite exploitation agricole. Elle reprendra également à son compte, l'activité du département du crédit du ministère de l'Agriculture—Caracas.

A Moss en Norvège, la société Kamy AB de Karlstad construira, au coût de un million de dollars*, une usine expérimentale de production de cellulose. Cet établissement commencera sa production en 1971 avec la coopération de l'entreprise *M. Peterson & Son* de Moss qui fournira les matières premières, la vapeur et l'énergie pour cette nouvelle usine et qui achètera aussi le sulfite, le sulfate et la pâte semi-chimique qui seront produits.—Oslo.

Les échanges commerciaux de produits agricoles se sont considérablement accrus entre les deux républiques allemandes en 1969. L'Allemagne fédérale a importé des denrées alimentaires d'une valeur estimée à 104.1 millions de dollars de l'Allemagne de l'Est, soit 11 millions de plus qu'en 1968 et ses exportations y sont passées de 26.7 millions de dollars à 76.6 millions. Les exportations ouest-allemandes de bétail et de viande ont augmenté de 6.6 millions de dollars à 12.5 millions; quant à ses exportations de provendes, essentiellement tourteaux et préparations de tourteaux, elles sont passées de 11.2 millions de dollars à 43.3 millions.—Bonn.

Le commerce extérieur de Hong Kong continue de croître très fortement comme le prouvent ses exportations du mois de janvier 1970, 163 millions de dollars, qui se sont accrues de 35 millions par rapport au mois de février 1969. Les importations continuent d'être fortes, 250.6 millions de dollars soit une augmentation de 68.3 millions. Les réexportations ont également continué de s'accroître pour atteindre un total de 36.8 millions de dollars, soit 3.5 millions de dollars de plus qu'en février 1969. De décembre 1969 à février 1970 les exportations de produits domestiques ont totalisé 730.4 millions de dollars et les réexportations 118.2 millions.—Hong Kong.

Une carte détaillée de l'Amérique centrale qui a été récemment publiée va promouvoir l'exploration et la mise en valeur des ressources minérales de cette région. Une brochure jointe explique les symboles utilisés et donne les détails de l'étude sur laquelle cette carte se fonde. L'échelle de la carte est 1/2,000,000 et on peut se la procurer en adressant 20 dollars américains plus les frais de postage à *Instituto Centro-americano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI)*, Avenida La Reforma 4-47, Zona 10, Guatemala C.A., et en demandant la *Mapa y Estudios Metalogenéticos de América Central*.—Guatemala.

Le Venezuela est aujourd'hui le quatrième producteur d'acier d'Amérique latine après le Mexique, le Brésil et l'Argentine. En 1969 sa production a été de 850,000 tonnes métriques, alors qu'elle n'était que de 747,000 en 1968. Cette année, la société SIDOR, qui produit de l'acier et qui est étatisée, va investir 300 millions de dollars dans des installations permanentes pour faire des produits plats et elle espère qu'en 1977 elle pourra satisfaire 96 p. 100 de la demande nationale de ces produits.—Caracas.

On prépare à l'heure actuelle des plans pour l'établissement de 42 nouvelles usines chimiques à Singapour au cours des deux prochaines années. Treize d'entre elles produiront des aliments et des boissons, 12 traiteront le caoutchouc, les plastiques et les cuirs et 17 assureront le traitement de divers produits chimiques. A l'heure actuelle, 37 fabriquent des aliments et des boissons, 27 traitent le caoutchouc, le plastique et le cuir, sept transforment le pétrole en divers produits et 49 préparent des produits pharmaceutiques et d'autres produits chimiques.—Singapour.

La société Eaton Manufacturera, S.A., premier producteur du Mexique de ponts arrière de camions, a récemment annoncé qu'elle prévoyait de consacrer 2.7 millions de dollars à l'installation d'une fonderie dans son usine de Toluca. Eaton sera alors en mesure de produire deux mille ponts par mois, soit un accroissement d'environ 25 p. 100 par rapport à sa capacité actuelle. Les ventes de l'année dernière ont représenté près de 8.5 millions de dollars au lieu des 7.7 millions réalisés en 1968.—Mexico.

La compagnie maritime Neptune Orient Lines qui appartient au gouvernement de Singapour prévoit de dépenser environ 14 millions de dollars pour acheter deux bateaux semi-conteneurisés de 14,000 tonnes. Ils transporteront 150 à 200 conteneurs de l'Extrême-Orient à la Grande-Bretagne et pourront être transformés pour le transport exclusif de conteneurs. *La Neptune Orient Lines*, dont la flotte comprend huit navires prévoit de dépenser quelque 70 millions de dollars au cours des quatre prochaines années pour l'achat de neuf cargos, sept pétroliers et deux superpétroliers pour lui permettre de concurrencer les compagnies maritimes internationales. —Singapour.

La piste d'envol de l'aéroport Kai Tak de Hong Kong va être prolongée de 2,780 pieds pour atteindre 11,130 pieds au début de 1973. Cette extension doit coûter approximativement 20 millions de dollars et doit permettre à Hong Kong de conserver sa position actuelle en tant que l'un des principaux centres aériens de l'Asie de l'Est.—Hong Kong.

Le commerce extérieur de Singapour en 1969 s'est élevé à 943.5 millions de dollars, soit un record jamais atteint. L'année précédente, il était de 770 millions. En 1969, les importations d'une valeur de 536 millions de dollars ont dépassé de 129 millions les exportations qui ont atteint 407 millions de dollars. Le fort accroissement des échanges entre Singapour et la Malaisie occidentale a caractérisé l'évolution du commerce de la république. Les importations en provenance de la Malaisie occidentale se sont chiffrées par 93.5 millions de dollars alors qu'elles n'étaient que de 69.5 millions en 1968. En 1969, les exportations se sont chiffrées par 66.9 millions par rapport à 64.9 millions en 1968. —Singapour.

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)

R. A. Bull

Conseiller commercial à Moscou (URSS)

du 24 au 29 juillet

J. N. R. Ferland

Conseil et délégué commercial adjoint Boston (Mass.)

Du 3 au 7 août.

E. L. Gray

Secrétaire commercial adjoint Londres (Grande-Bretagne)

Du 8 au 10 septembre.

D. P. Lindores

Secrétaire commercial intérimaire Kuala Lumpur (Malaysia)

Du 10 au 15 août.

K. G. Ramsay

Conseiller commercial Port of Spain (Trinidad)

En août.

F. L. N. Villeneuve

Secrétaire commercial adjoint Melbourne (Australie)

Du 24 août au 11 septembre.

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 Kwangchow au printemps, en avril et mai et à l'automne, en octobre et novembre. Les hommes d'affaires canadiens qui aimeraient que les délégués commerciaux étudient pour leur compte les possibilités de vente ou d'achat de produits doivent faire parvenir les détails complets de leurs offres ou de leurs besoins au bureau de Hong-Kong.

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).

Coup d'oeil sur le marché

URSS

Superficie

8.7 millions de milles carrés.

Climat

Les températures varient du subtropical à l'arctique. C'est un climat continental. Le pays utilise l'échelle centigrade pour mesurer la température.

Population

Au recensement de janvier 1968, 236.7 millions—108.7 millions d'hommes et 128.0 millions de femmes. Sur ce nombre, 188 millions ont moins de 52 ans. L'espace vital individuel dans les régions urbaines est de 10 mètres carrés.

Revenu

En 1967, le revenu national a été de 268.8 milliards de dollars canadiens (en se basant sur le cours officiel du change d'un rouble pour 1.20 dollar canadien). Le revenu par habitant était de \$1,139 et le salaire mensuel moyen voisinait \$124.

Comptes bancaires

Il y a 64 millions de comptes d'épargne. La moyenne des dépôts d'épargne est de \$503.

Ventes au détail

En 1967, les ventes au détail, y compris celles de la restauration, se sont élevées à 148.3 millions de dollars canadiens. Les ventes au détail par habitant s'établissent à \$630 canadiens, dont \$275 pour les denrées alimentaires et \$271 pour les autres produits.

Véhicules automobiles

En 1967, l'industrie a produit 251,000 automobiles, ce qui représente un apport de 200,000 unités au marché intérieur pour la même année. On compte quelque 141 bicyclettes et bicyclettes à moteur par mille habitants et 19 motocyclettes par mille habitants.

Postes de radio et de télévision

Il y a 177 postes de radio et 96 téléviseurs par 1000 habitants en URSS. Les installations de diffusion pour la radio et la télévision (625 lignes par image) appartiennent à l'État.

Approvisionnement en eau

L'eau est potable.

Énergie électrique

50 cycles, courant alternatif monophasé et biphasé—Voltage et fréquence stables. En 1967, la production d'énergie électrique a été de 588 milliards de kWh.

Houille

La houille, l'anthracite, la lignite et le coke abondent. En 1967, la production de houille a été de 595.2 millions de tonnes et la consommation par foyer, de 20 tonnes.

Gaz

L'URSS dispose de gaz naturel et produit également du gaz industriel. En 1967, la production était de 159.2 milliards de mètres cubes. La consommation indique des augmentations appréciables à mesure que l'on met en exploitation les nouvelles réserves et que l'on installe des conduites.

Pétrole

En 1967, la production s'est élevée à 288.7 millions de tonnes.

Poids et mesures

Système métrique.

Pas de vis

Métrique.

Normes

L'organisme officiel d'homologation est le Comité d'État des normes, mesures et instruments de mesure, 38 sud-ouest Kvartal, Dom 189A, Moscou, URSS.

Un régal pour le kangourou...



N'aimeriez-vous pas déguster des frites offertes par une si charmante serveuse? Le kangourou semble apprécier ce mets. Peut-être ne l'aviez-vous pas remarqué, assis là auprès de sa boîte de frites canadiennes? Le kangourou n'est pas venu d'Australie chercher cette boîte, c'est elle qui s'est rendue jusqu'à lui, en partant de l'usine *McCain Foods Limited* de Florenceville au Nouveau-Brunswick. Cette société expédie des frites surgelées en Australie depuis 1968. *McCain Foods* qui a débu-

té modestement en 1956 possède maintenant une usine de traitement et de congélation des pommes de terre en Grande-Bretagne, une maison de distribution en Australie; des courtiers et des distributeurs la représentent aux États-Unis, aux Bermudes, dans les Antilles, en Italie, en Scandinavie et dans d'autres parties du monde. L'usine de Scarborough en Angleterre qui peut traiter 400 tonnes de pommes de terre par jour est la plus importante en dehors de l'Amérique du Nord. En fait, cette entre-

prise canadienne se classe parmi les quatre plus grandes sociétés de traitement de pommes de terre au monde.

Des filiales de *McCain* s'occupent d'entreposage réfrigéré, de préparation d'engrais, de transport routier et de fabrication d'outillage industriel et agricole. Le plus glorieux moment dans la vie de *McCain Foods* est survenu lorsque le président Nixon a fait servir ses frites au président de Corée du Sud, lors d'un dîner d'État,

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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

