

commerce extérieur

Voyage d'affaires en Turquie

Le Parc des Érables à Igny

Vous vendez des produits
nautiques aux États-Unis?

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada



Août/1970



Dans ce numéro

L'inauguration officielle du premier lotissement «à la canadienne» en Europe continentale, tient la vedette dans ce numéro. On a donné pour nom «Le Parc des Érables» à ce lotissement en voie d'aménagement à Igny, en banlieue de Paris, et destiné à faire valoir les techniques canadiennes propres aux ossatures en bois. On sait que le centre d'habitation d'Igny est la première réalisation du consortium franco-canadien formé par la Société Campeau d'Ottawa et la Société Dumez, importante entreprise française de construction générale.

Le lotissement de 114 maisons a été inauguré par l'honorable Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce du Canada et par M. Robert-André Vivien, secrétaire d'État au Logement. La page couverture fait voir une scène de l'inauguration officielle à laquelle assistaient plus de 200

notables. Le lotissement de logements à ossature de bois est évidemment une innovation captivante dans un pays qui construit 427,000 maisons par an, la presque totalité en briques et en béton. Le nouveau projet ouvre donc un débouché pour les matériaux, les équipements et le mobilier canadien en France et en Europe occidentale.

Depuis l'inauguration du lotissement, le bureau parisien du gouvernement canadien a reçu des centaines de demandes de renseignements ou de visite des lieux de construction. L'article qui accompagne la photo a été rédigé par le secrétaire commercial adjoint du Canada à Paris. Il fournit en outre de nombreux détails intéressants au sujet de cette cérémonie d'ouverture qui marque le début d'une nouvelle étape dans les annales l'industrie de la construction d'habitations du Canada.

Les producteurs et utilisateurs de bois tendre de sciage auront intérêt à lire l'article dû à la plume du consul et délégué commercial du Canada à Chicago au sujet des nouvelles normes américaines du bois de sciage qui entreront en vigueur prochainement. Le nouveau règlement vise à établir et à maintenir des normes de dimension, de qualité et de contrôle pour le bois tendre de sciage qui soient reconnues à l'échelon national. L'article est accompagné d'un tableau des nouvelles dimensions canadiennes proposées pour le bois de sciage.

Toujours dans le domaine du bâtiment, la photo de la couverture arrière de ce numéro fait voir la construction de maisons au moyen d'éléments fabriqués en usine. Ce n'est pas à vrai dire une innovation, mais le Canada se sert de plus en plus de ce procédé pour accroître ses ventes de bois de sciage aux États-Unis.

commerce extérieur



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

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

L'hon. Jean-Luc Pepin, ministre

L'hon. Otto Lang, ministre d'État et ministre de tutelle de la Commission canadienne du blé.

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

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

O. Mary Hill, rédactrice

Vol. 121 N° 8

Août 1970

Articles

Le Parc des Érables à Igny	2
Nouvelles normes américaines du bois de sciage	6
Vous vendez des produits nautiques aux États-Unis?	8
Vogue des bateaux canadiens en Nouvelle-Angleterre	11
Destination: Dardrecht	12
Voyage d'affaires en Turquie	14
Vos documents d'exportation sont-ils en ordre?	25
Scandinavie—source de technologie	27
Une mission du Canada étudie l'essor touristique du Pacifique	30
Lettre de Suisse de la Directrice du «Commerce extérieur»	35
En route vers Singapour	44

Rubriques

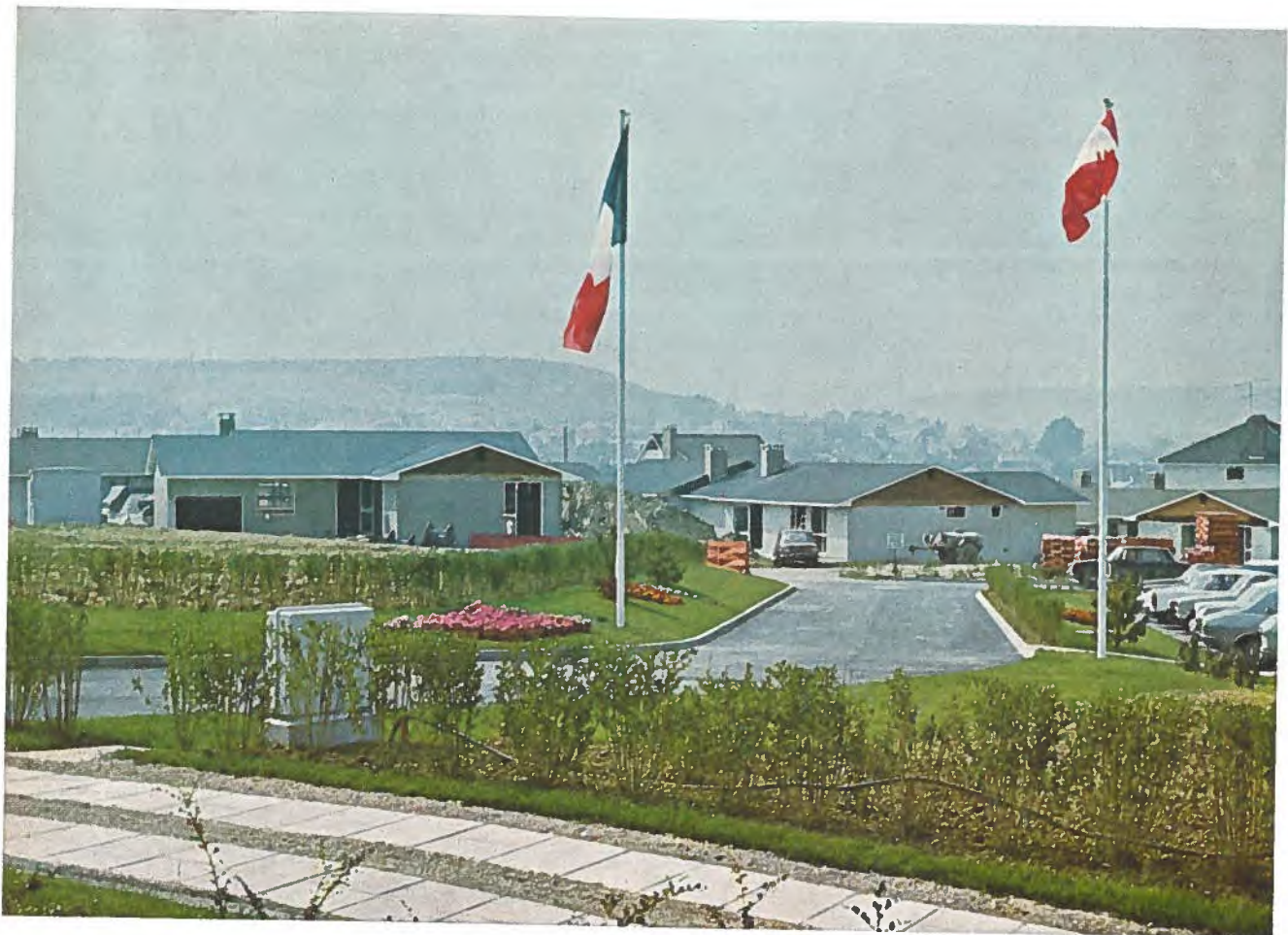
Annuaire de l'administration centrale	19
Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	33
On demande: Des manufacturiers	36
Actualités commerciales	40
Tournées des délégués commerciaux	41
Cours du change étranger	42

Abonnements

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

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

Le Parc des Érables à Igny





D. E. F. TAYLOR

Secrétaire commercial adjoint à Paris

Le 12 juin à Igny, près de Paris, le premier grand lotissement à la canadienne en Europe continentale a été inauguré par l'honorable Jean-Luc Pepin, ministre canadien de l'Industrie et du Commerce, et par M. Robert-André Vivien, secrétaire d'État au Logement, au nom du gouvernement français. Il compte 114 maisons, dont six maisons modèles, que le grand public visite ces jours-ci. Déjà, 40 maisons ont été vendues à des particuliers et les autres sont rapidement retenues.

Faisant valoir les techniques canadiennes propres aux ossatures en bois,

ce lotissement est une innovation captivante dans un pays qui construit 427,000 maisons par an, la presque totalité en briques et en béton.

Le programme, auquel participent des sociétés de bâtiment au Canada et en France avec le concours des gouvernements des deux pays, implantera le système canadien, qui se distingue par son économie, sa rapidité et la beauté de ses produits. C'est un débouché pour les matériaux, les équipements et le mobilier canadiens en France et en Europe occidentale.

Plus de 200 notables, représentant l'administration fédérale et locale, les constructeurs, les architectes, les financiers et les industries du bois de



A l'occasion de l'inauguration du centre d'habitation, MM. Robert Vivien, secrétaire d'État français au Logement et Jean-Luc Pepin, ministre canadien de l'Industrie et du Commerce, ont procédé à la plantation d'un érable. En haut, à gauche, on voit M. Jacques Tissier, président de Dumez-Campeau S.A. En bas, à gauche, le lotissement, qui ressemble à une banlieue canadienne. Au-dessus, les dignitaires visitent une maison modèle. M. Victor Charbonneau, chef adjoint du personnel canadien de la société Campeau reçoit d'une jolie hôtesse une épingle en forme de feuille d'érable. A gauche, l'intérieur moderne des maisons.



sciage et des fournitures, ont assisté à la cérémonie d'ouverture. Leurs commentaires dénotaient une attitude très favorable envers cette dérogation assez importante aux traditions françaises de conception et de construction.

Prenant la parole lors de l'inauguration, M. Pepin a fait ressortir les avantages des entreprises canado-françaises en régie mixte dans diverses industries et le rôle que peut jouer le gouvernement dans la création d'un climat propice qui permettra au secteur privé de lancer une initiative nouvelle et hardie. C'est un essai de grande envergure du concept de l'entreprise en commun où les entrepreneurs locaux, qui contribuent aux travaux leurs compétences et leurs connaissances, si essentielles en France, présentent les techniques et les matériaux du Canada et assurent leur publicité.

Le ministre canadien a brièvement décrit les antécédents de cette réalisation. En 1967, une mission française, constituée de hauts fonctionnaires du logement, est venue au Canada sur l'invitation du ministère de l'Industrie et du Commerce. Les membres de cette mission ont été impressionnés par la construction à ossature de bois et ils ont recommandé la réalisation d'un lotissement modèle d'une centaine de maisons. Ces dernières devraient être construites par une firme française en coopération avec une société canadienne. Après de nouvelles études approfondies et notamment la visite en France d'une mission canadienne du logement en 1968 et à la suite d'une

consultation qui a eu lieu entre la Société centrale d'hypothèques et de logement et la *Canadian Association of Home Builders*, le ministère de l'Industrie et du Commerce a ouvert les négociations avec le gouvernement français et il a accepté d'apporter son aide à ce projet. L'expérience acquise grâce au projet Harlow, qui a introduit l'ossature de bois en Grande-Bretagne, a démontré la nécessité d'établir un consortium avec un entrepreneur du pays concerné.

Le Centre scientifique et technique du bâtiment, organisme français responsable de la recherche et de l'approbation des matériaux et des techniques de construction, a approuvé le système décrit et limité par les Normes résidentielles du Code national du bâtiment du Canada (1965), le statut d'une «méthode traditionnelle de construction». Autrement dit, la France a accepté les normes canadiennes fixées pour les matériaux, la construction, la conception et les méthodes sans avoir à suivre les longues formalités qui sont habituellement nécessaires. Les pays voisins ont également pris note de cette approbation.

On a produit des documents concernant les besoins et les objectifs de logement français d'où il ressortait que le volume et le taux de construction résidentielle devaient être fortement accrus par rapport aux niveaux de 1968. Ces renseignements concernant le marché ont convaincu les participants du Canada que la maison canadienne a une bonne chance d'être

acceptée rapidement et pour longtemps.

En 1969, le Canada a exporté en France du bois de sciage, du contre-plaqué et des produits de construction connexes d'une valeur supérieure à 10.5 millions de dollars. En France, seulement 33 p. 100 des nouvelles maisons construites sont individuelles; on espère que ce pourcentage atteindra celui de la Grande-Bretagne (75 p. 100) et peut être même celui du Canada (80 p. 100). La demande accrue d'habitations individuelles ainsi que l'intérêt suscité actuellement par le style nord-américain ouvriront de plus en plus de possibilités aux exportateurs canadiens.

L'accueil du public au lotissement a été excellent dans la collectivité comme en fait foi l'enthousiasme des hauts fonctionnaires des municipalités environnantes. MM. Pepin et Vivien ainsi que MM. E. P. Black et C. T. Charland de l'Ambassade du Canada ont fait visiter à beaucoup d'entre eux les six maisons modèles. La participation du Canada a été mise en évidence par le nom du lotissement (Le Parc des Érables) et par une cérémonie au cours de laquelle on a planté un érable au centre du lotissement.

Le 11 juin, une réception destinée à la presse a précédé l'ouverture officielle. On a expliqué aux journalistes des publications spécialisées et des quotidiens ainsi qu'aux éditorialistes les objectifs du programme et on leur a fait voir les détails de la construction. Les articles qui ont paru par la

A gauche, M. Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce, cause au centre d'habitation d'Igny avec M. T. C. Tait, secrétaire commercial adjoint du Canada à Paris, et M. A. Boullot, président et directeur général des Établissements Boullot, et son épouse. A droite, M. Pepin s'entretient avec M. C. Larocque, responsable général du charpentage, et son épouse. A sa gauche, M. J. B. Slegre, directeur général de Dumez-Campeau.



suite étaient très favorables et très enthousiastes. Le lotissement a eu si bonne presse qu'il en est résulté une augmentation importante et encourageante de l'intérêt manifesté et des demandes de visites et de renseignements.

Le centre d'habitation d'Igny est la première réalisation du consortium franco-canadien formé par la *Campeau Corporation* d'Ottawa et la *Société Dumez*, importante entreprise française de construction générale. En alliant aux connaissances spécialisées du Canada en matière d'habitation l'expérience française de la construction et des affaires de Dumez on a obtenu un agent très souple et très compétent pour initier la France aux méthodes d'ossature de bois.

Les hôtes des maisons modèles portent l'uniforme des foires commerciales du Canada. Plus de 1,000 visiteurs ont parcouru le lotissement chaque mois et on a pu recueillir beaucoup de leurs impressions. Grâce à l'excellence des maisons modèles la méfiance et le scepticisme à l'égard des maisons de bois ont fait place à un accueil favorable et enthousiaste. Les maitresses de maison sont surtout impressionnées par leur grand confort.

L'une des maisons modèles est une habitation jumelée dont l'un des côtés a été aménagé et dont l'autre expose la structure interne des éléments de la construction. Des panneaux coupés en travers font voir la structure des planchers, des murs et du toit. Les visiteurs peuvent y examiner des échantillons des matériaux utilisés et prendre connaissance de la documentation connexe. On a également aménagé une salle de cinéma où sont projetés des films illustrant les méthodes de construction et faisant voir quelques maisons canadiennes. Les visiteurs se rendent tout d'abord du côté meublé et passent ensuite dans «la maison

radiographiée» où ils trouvent une réponse à la plupart de leurs questions. La présentation d'une maison à mi-étages, soit le modèle «Beauport», a constitué une expérience qui a été suivie de près. L'habitation illustre un concept de logement inconnu en France mais elle a été bien accueillie comme en témoigne le nombre de commandes qui a dépassé les expériences des promoteurs du lotissement. La salle de jeu au sous-sol, de style canadien, dotée d'un bar et décorée d'affiches de ski a suscité l'admiration et l'intérêt des visiteurs.

Plus de 80 p. 100 des maisons vendues ont un sous-sol bien qu'il s'agisse d'une pièce que l'on ne retrouve pas habituellement dans le logement traditionnel en France. Le fait que l'acheteur français le considère maintenant comme une pièce qui peut servir à autres choses que le stockage des vins laisse prévoir qu'il adoptera d'autres caractéristiques des maisons canadiennes, notamment le chauffage à air propulsé. Bon nombre d'autres articles canadiens comme les volets, le parement et le mobilier ont suscité l'admiration des acheteurs. En fait, il semble que les goûts du banlieusard parisien s'apparentent à ceux de son homologue canadien.

Probablement à cause de ce phénomène, la réaction des constructeurs et autres professionnels à cette entreprise a été plus que favorable. Depuis l'inauguration du lotissement le 12 juin, le bureau parisien du gouvernement canadien a reçu des centaines de de-

mandes de renseignements ou de visite des lieux de construction et s'en est occupé, même si l'on prévoyait une réaction lente en raison de la période estivale. Les nombreuses demandes reçues de la part d'agents et de promoteurs de logement qui désirent connaître les entreprises utilisant ce système dans leur région en France, et de clients recherchant des fournisseurs de produits canadiens du bois et d'autres matériaux de construction liés au logement de style canadien offrent une meilleure preuve de la rentabilité éventuelle du système.

Ce bon accueil que le public français a fait à la construction à ossature de bois est seulement un moyen pour atteindre la fin. Il reste aux manufacturiers canadiens de matériaux de construction de s'occuper des débouchés pour leurs produits en France et dans les pays voisins. Parmi les produits bien accueillis jusqu'ici ou ayant de l'avenir en France se trouvent le bois de construction et le contre-plaqué, les revêtements de murs, y compris certains genres de panneaux en bois, les papiers tentures, les bardes de cèdre et d'asphalte, les tapis, certains articles de quincaillerie, les papiers de construction, les installations de chauffage, les fermes de toit et d'autres matériaux de construction spéciaux. Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ce marché, prière de s'adresser à la Direction des produits du bois, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa ou à l'Ambassade du Canada, 35, avenue Montaigne, Paris 8^e, France.

Nouvelles normes américaines du bois de sciage

NOUVELLES DIMENSIONS NORMALISÉES CANADIENNES PROPOSÉES POUR LE BOIS DE SCIAGE

Dimensions nominales et planées (pour moins de deux pouces) des planches, du bois de dimension et du bois d'œuvre

(Les épaisseurs s'appliquent à toutes les largeurs et les largeurs à toutes les épaisseurs)

Épaisseurs Nominal	Plané		Largeurs de la face		
	sec pouces	sec vert pouces	Nominal vert	Plané sec pouces	Plané vert pouces
Planches*					
1	11/16	3/4	2	1-1/2	1-9/16
1-1/4	1	1-1/32	3	2-1/2	2-9/16
1-1/2	1-1/4	1-9/32	4	3-1/2	3-9/16
			5	4-1/2	4-5/8
			6	5-1/2	5-5/8
			7	6-1/2	6-5/8
			8	7-1/2	7-1/2
			9	8-1/2	8-1/2
			10	9-1/2	9-1/2
			11	10-1/2	10-1/2
			12	11-1/2	11-1/2
			14	13-1/2	13-1/2
			16	15-1/2	15-1/2
Dimension					
2	1-1/2	1-9/16	2	1-1/2	1-9/16
2-1/2	2	2-1/16	3	2-1/2	2-9/16
3	2-1/2	2-9/16	4	3-1/2	3-9/16
3-1/2	3	3-1/16	5	4-1/2	4-5/8
			6	5-1/2	5-5/8
			8	7-1/2	7-1/2
			10	9-1/2	9-1/2
			12	11-1/2	11-1/2
			14	13-1/2	13-1/2
			16	15-1/2	15-1/2
Dimension					
4	3-1/2	3-9/16	2	1-1/2	1-9/16
4-1/2	4	4-1/16	3	2-1/2	2-9/16
			4	3-1/2	3-9/16
			5	4-1/2	4-5/8
			6	5-1/2	5-5/8
			8	7-1/2	7-1/2
			10	9-1/2	9-1/2
			12	11-1/2	11-1/2
			14	—	13-1/2
			16	—	15-1/2
Bois d'œuvre					
de 5 po. et plus	—	1/2 en moins	5 po. et plus	—	1/2 en moins

*Les planches de moins d'un pouce d'épaisseur nominale (bois sec) mais de 5/8 de po. ou plus (11/16 po. pour le bois vert) peuvent être considérées comme bois de sciage normalisé du Canada, mais de telles planches doivent être marquées pour indiquer la dimension et la condition du séchage au moment du planage. Elles doivent également être distinguées des planches d'un pouce sur les factures et les certificats.

J. A. Doyle
Consul et délégué commercial à
Chicago

Ce n'est peut-être pas un nouveau jeu de balle pour les producteurs et les utilisateurs de bois tendre de sciage, mais certaines des règles ont changé et il se peut que les arbitres les fassent un peu mieux respecter à partir du 1^{er} septembre.

Après de nombreux délais et beaucoup de travail de la part de l'*American Lumber Standards Committee*, les normes révisées du bois tendre de sciage entreront en vigueur pour l'industrie le 1^{er} septembre 1970, remplaçant le présent standard SPR 16-53.

Le nouveau règlement vise à établir et à maintenir des normes de dimension, de qualité et de contrôle pour le bois tendre de sciage qui soient reconnues à l'échelon national. Parmi les principales clauses figurent l'établissement d'un rapport de dimensions entre le bois sec et le bois vert à l'état définitif, les façons de procéder pour élaborer une seule règle concernant la qualité du bois de dimension (deux à quatre pouces d'épaisseur nominale), une plus grande uniformité dans les descriptions des qualités des essences et la restructuration de l'*American Lumber Standards Committee*.

La plus importante modification par rapport aux anciennes normes a trait au rapport qui existe entre la dimension et la teneur en humidité du bois. Dans le cadre des nouvelles normes, des tableaux des dimensions différentes ont été publiés pour le bois de sciage sec et le bois de sciage vert, les dimensions de ce dernier étant légèrement supérieures afin de compenser le rétrécissement et d'assurer que les produits fabriqués à partir de bois vert et de bois sec auront les mêmes dimensions lorsqu'ils seront en service. Le bois de sciage sec est défini comme ayant une teneur en humidité de 19 p. 100 et le bois vert une teneur en humidité supérieure à 19 p. 100. Les normes *American Voluntary Products Standard*

20-70 englobent la principale classification commerciale et les dimensions du bois de sciage tendre de chantier, de charpente, et de mobilier. Elles fournissent le fondement commun de la classification, de la mesure, de la qualité et du marquage de la qualité de divers articles en bois de sciage brut et plané, y compris le bois de finition, les planches, le bois de dimension (deux à quatre pouces d'épaisseur nominale) et le bois d'œuvre (cinq pouces et plus d'épaisseur nominale).

Ces nouvelles normes prévoient l'établissement d'une règle nationale concernant la classification du bois de dimension, qui doit être mise au point par un comité national du règlement de classification. L'industrie et des organismes connexes nomment les membres du comité au sein duquel des Canadiens seraient appelés à siéger. Une classification nationale a été révisée et elle est actuellement introduite dans les diverses règles par les organismes chargés de la rédaction des règles du bois de sciage aux États-Unis.

Au Canada l'industrie du bois de sciage tendre reconnaît également sa responsabilité de maintenir, dans l'intérêt général, des normes relatives aux dimensions, à la qualité et au contrôle reconnues au niveau national. La responsabilité de la mise au point des normes pour le bois tendre du Canada appartient au comité de l'Association canadienne de normalisation qui se préoccupe des normes du bois de sciage tendre. (L'auteur de cet article, M. Doyle, est président de cet organisme). Ce comité est constitué d'une manière équilibrée de fabricants et d'utilisateurs appartenant aux diverses associations canadiennes de fabricants de bois de sciage ainsi que d'importants utilisateurs de bois de sciage tels que la *National House Builders Association*, la Société centrale d'hypothèques et de logement, le *National Retail Lumbermen's Council of Canada* et divers ministères gouvernementaux tels que les ministères de l'Industrie et du Commerce, des Travaux publics et des Pêches et des Forêts.

Les normes ACN actuelles du bois de sciage tendre, publiées en 1965, sont en cours de révision. Le comité a préparé deux projets qui ont fait l'objet d'une large distribution. Le deuxième projet de révision a été discuté et le principe en a été approuvé lors

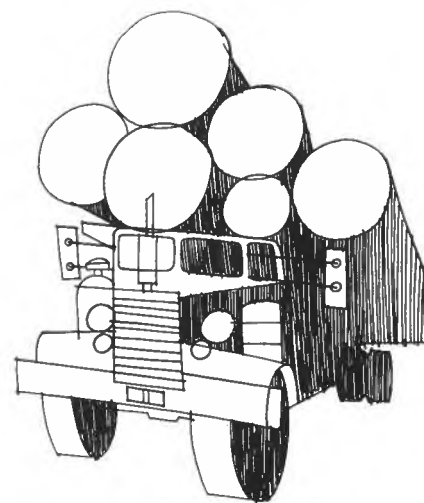
d'une réunion qui s'est récemment tenue à Toronto. Ce document, qui suit étroitement les nouvelles normes américaines, sera bientôt l'objet d'un vote et l'on espère que les nouvelles normes seront sur le point d'être acceptées au Canada le 1^{er} septembre, date à laquelle les nouvelles normes américaines du bois de sciage vont entrer en vigueur aux États-Unis. Le tableau ci-joint donne les dimensions proposées du bois pour les nouvelles normes canadiennes.

Les exportateurs canadiens de bois de sciage sont conscients de l'importance des nouvelles normes américaines et canadiennes. A partir du 1^{er} septembre il sera nécessaire, à tous égards, que le bois de sciage canadien exporté aux États-Unis soit conforme aux dimensions et aux autres exigences formulées par les nouvelles normes américaines.

Au cours des sept dernières années, une vive controverse a surgi entre les tenants et les opposants de ces nouvelles normes aux États-Unis. Il y a eu des modifications importantes. Par exemple, les nouvelles normes se fondent sur une épaisseur de 1½ po. pour le bois sec et de 1 9/16 po. pour le bois vert. Il est vraisemblable que l'application des clauses de ces normes sera beaucoup plus surveillée qu'auparavant. Les fabricants, par exemple, devront s'assurer que le produit est fabriqué avec plus de précautions, tenant compte d'une teneur en humidité de 19 p. 100.

Cependant, du point de vue des fabricants il en résulte de nombreux avantages, notamment l'établissement d'un règlement unique, au Canada comme aux États-Unis, pour la classification de toutes les essences de bois de dimension de deux à quatre pouces d'épaisseur, du moins l'espère-t-on. Des études sur la classification ont montré qu'un règlement unique assure une amélioration considérable de la qualité du bois de sciage. Selon les nouvelles qualités, un pourcentage plus élevé de bois de sciage normalisé aura qualité de bois de construction et un pourcentage supérieur du bois de construction relèvera de la classification de charpente choisie. Parmi les autres avantages mentionnons que le poids du bois de sciage sec sera réduit approximativement de 250 livres par millier de pieds-planches soit une économie de \$4 le mille pour les expéditeurs de la côte ouest dont le tarif de

base est de \$1.60 pour cent livres de fret. Le poids du bois de sciage vert sera réduit approximativement de 360 livres par millier de pieds-planches, d'où une économie d'environ \$6 par millier de pieds-planches sur la base du même tarif de fret. Il s'ensuit également qu'il sera maintenant possible de charger 7,500 pieds-planches supplémentaires de bois de sciage sec par wagon et 4,000 pieds-planches de bois vert.



L'industrie a accueilli très favorablement les nouvelles normes bien que certaines réserves aient été exprimées quant aux nouvelles dimensions. Une étude statistique effectuée par le Bureau de recensement américain indique que la révision est acceptable à 87 p. 100 des producteurs, distributeurs et utilisateurs de bois de sciage tendre. Au Canada, le comité de l'ACN pour les normes de bois de sciage tendre a favorablement réagi aux deux projets de révision et des indications permettent de croire que les nouvelles normes canadiennes seront à la veille d'être acceptées le 1^{er} septembre. Il s'agit là d'une importante réalisation pour tous les fabricants canadiens de bois de sciage. Pour la première fois, cette industrie est sur le point de réaliser des normes et un règlement de classification pour le bois de sciage tendre tant au Canada qu'aux États-Unis.



Vous vendez des produits nautiques aux États-Unis?

Utilisez les méthodes classiques

PIERRE H. LUTRELL, Agent commercial, Chicago

La distribution de l'équipement initial aux constructeurs de bateaux (marché de l'équipement initial ou M.E.I.) et celle des produits nautiques finis au consommateur posent une question relativement complexe que doivent étudier avec sérieux les fabricants canadiens dont les plans de commercialisation s'étendent aux États-Unis. Les produits du M.E.I. sont généralement vendus par le vendeur du fabricant. Toutefois, le représentant du fabricant (agent de vente à commission) et le distributeur-grossiste (produits nautiques et industriels) en vendent une bonne part. Les produits nautiques

finis—bateaux, moteurs, hors-bord, remorques, accessoires et fournitures—suivent une foule de canaux de distribution en direction du concessionnaire et du navigateur sportif.

Dans l'industrie des produits nautiques, ce n'est pas toujours le vendeur du fabricant qui fait la distribution, bien qu'il joue un rôle important dans le système de distribution de maints manufacturiers. Il constitue généralement le point de contact entre le fabricant de bateaux, de hors-bord ou de remorques et son concessionnaire ou son distributeur. Il vend également au

M.E.I. de la quincaillerie, des accessoires, des génératrices, des matériaux de base et des finis à bateaux et, par l'entremise du distributeur, il atteint le commerce après vente.

Les vendeurs des fabricants peuvent être techniques ou non.

Les fabricants qui vendent des matériaux de base, tels les plastiques, fibres de verre, aux constructeurs de bateaux, emploient en général des vendeurs formés pour fournir un service technique. Ce sont souvent des ingénieurs qui peuvent aider le construc-

teur au stade du design et des devis quand un nouveau modèle s'élabore. Ces vendeurs formés à la technique sont chargés de voir à ce que les produits de leurs sociétés soient utilisés convenablement. Pour atteindre certains fabricants d'équipement, d'éléments, et de pièces, ils emploient également des hommes qui ont reçu une formation dans le domaine technique.

Les vendeurs non des fabricants techniques qui passent chez les distributeurs et concessionnaires d'articles de navigation de plaisance sont ordinairement des spécialistes en commercialisation et aident les concessionnaires à résoudre leurs problèmes de commercialisation, d'étalage et autres points du commerce de détail. Ils surveillent peut-être aussi certains aspects régionaux de l'activité des représentants, si leurs sociétés emploient et des vendeurs de fabricants et des représentants. Un vendeur du fabricant ne représente qu'un seul produit ou qu'une seule catégorie de produits, son temps et son énergie ne se partageant pas entre les produits de plusieurs manufacturiers.

Normalement, les fabricants emploient des représentants lorsqu'ils ne possèdent pas leurs propres effectifs pour couvrir leurs marchés. Ils peuvent aussi s'en servir pour compléter l'effectif des régions périphériques. L'activité du représentant du fabricant peut être étroitement intégrée à celle du vendeur du fabricant ou à celle du siège social ou encore il peut travailler de son propre chef.

Le représentant du fabricant peut œuvrer seul, partageant son temps entre son automobile et sa maison ou il peut faire partie d'une entreprise de ventes avec succursales et personnel. Son territoire peut couvrir de un à 15 États. Sur ses ventes, il reçoit une commission. Le représentant paie ses propres frais généraux. Il y a de 300 à 350 représentants des fabricants aux États-Unis qui s'occupent d'articles de navigation et à peu près le tiers d'entre eux prétendent se consacrer exclusivement à la navigation de plaisance.

Les représentants des fabricants constituent un important facteur de la distribution des accessoires et de la quincaillerie des sports nautiques, de l'équipement de sécurité, des peintures et des remorques à bateaux. Ils ne jouent pas un rôle important dans la

distribution des bateaux, des hors-bord, des moteurs et des unités de commande.

Les distributeurs-grossistes vendent généralement de la quincaillerie, des accessoires, des peintures et composés, des articles de sport nautique et de l'équipement de sécurité. Servant de lien entre le fabricant et le concessionnaire d'articles de navigation sportive, leurs fonctions sont les suivantes:

Ils reçoivent la marchandise en gros lots, épargnant ainsi sur les frais d'expédition. En fournissant au concessionnaire un service rapide sur une foule de produits gardés en stock, ils libèrent le fabricant de la dernière phase du transport et des frais afférents.

Ils font crédit à leurs concessionnaires c'est-à-dire leur ouvrent des comptes, assumant ce risque pour le compte du manufacturier.

Ils fournissent au concessionnaire des renseignements essentiels sur les produits du fabricant et, à ce dernier, des données sur le marché régional.

Ils absorbent les frais de lancement d'un nouveau produit qu'ils font connaître au réseau de concessionnaires.

En règle générale, près de la moitié des ventes de nouvel équipement que fait le distributeur typique se compose de quincaillerie, d'accessoires et de fournitures tandis que 20 p. 100 proviennent des bateaux, 19 p. 100 des moteurs et 3 p. 100 des remorques. Le distributeur tient en moyenne 175 séries de produits divers (deux nouvelles par an). L'escompte moyen se situe entre 25 et 35 p. 100 sur les canots-automobiles et les voiliers, s'élève à environ 40 p. 100 sur les moteurs à bord, entre 32 et 40 p. 100 sur les moteurs hors-bord et à quelque 50 p. 100 sur la quincaillerie et les accessoires.

La moitié des distributeurs, qui desservent le domaine de la navigation de plaisance, vendent également au détail, faisant en quelque sorte concurrence à leurs clients concessionnaires. Cette pratique est généralement acceptée de ces derniers pourvu que le distributeur ne profite pas de son grand pouvoir d'achat pour offrir des escomptes plus considérables que les concessionnaires.

L'homme le plus important de l'industrie de la navigation de plaisance,

c'est-à-dire le concessionnaire, constitue le lien ultime entre le manufacturier et le consommateur.

Les concessionnaires se répartissent en trois grandes catégories: les concessionnaires proprement dits ou magasins de navigation vendant une gamme complète d'articles; les ports de plaisance qui tiennent aussi des magasins de détail; les chantiers qui vendent des articles de navigation.

La vente d'équipement nouveau représente en moyenne 60 p. 100 du revenu brut du concessionnaire, la vente d'équipement usagé, 20 p. 100 et le reste provient du service et de la réparation. Le concessionnaire obtient de 20 à 25 p. 100 d'escompte sur les canots-automobiles et les voiliers, 30 p. 100 sur les hors-bord et les remorques, environ 30 p. 100 sur les moteurs hors-bord et de 35 à 40 p. 100 sur la quincaillerie, les accessoires et les fournitures. Le concessionnaire moyen (exception faite de celui qui exploite toute l'année) fait le gros de ses ventes d'avril à juillet. Il doit prendre ses décisions vers la fin de l'automne et placer ses commandes en février ou mars. Cependant, il semble que depuis peu il commande et expose ses nouveaux produits plus tôt.

Parmi les concessionnaires, il y a aussi une nette orientation vers la diversification. A preuve le grand nombre qui se lancent dans la vente d'articles qui n'ont rien à voir avec la navigation, comme les motoneiges, les remorques de camping et les véhicules tout-terrain.

La majorité des fabricants de bateaux se servent de leurs propres vendeurs pour distribuer la marchandise directement aux détaillants. Ces vendeurs se familiarisent avec les facteurs clés qui favorisent la commercialisation dans leurs territoires et aident les concessionnaires dans les domaines de la publicité, de la promotion, de l'étalage et du financement s'il y a lieu. On n'utilise guère les représentants de manufacturiers dans la distribution des bateaux. Il ne faut pas perdre de vue que le bon concessionnaire est la clé du succès d'un fabricant de bateaux. Il représente le constructeur de bateaux auprès du public—l'image qu'il projette devient celle du manufacturier.

La plupart des fabricants de moteurs hors-bord se fient à leurs propres vendeurs pour vendre leurs marchandises

directement aux détaillants. Seulement 10 à 15 p. 100 de la distribution de ces moteurs se fait par l'entremise d'un grossiste. Les relations d'affaires sont très étroites dans le commerce des moteurs hors-bord qui représente plus de la moitié des ventes en gros des concessionnaires, la plupart des concessionnaires ne tenant et ne réparant qu'une catégorie de marchandises. Les fabricants offrent souvent à leurs concessionnaires des cours complets en technique et en gestion et ordinairement ils installent à des endroits stratégiques des centres de distribution de pièces de moteur.

Les moteurs à bord et les unités de commande constituent un domaine bien spécial, leur distribution se faisant presque toute directement du fabricant au constructeur de bateaux, par l'entremise du vendeur du fabricant qui a reçu une formation technique.

Les fabricants de remorques à bateaux commercialisent ordinairement leurs produits par l'entremise de distributeurs, bien que certaines grandes firmes possèdent leurs propres effectifs de vente qui transigent directement avec les réseaux de concessionnaires. La sélection des concessionnaires est habituellement laissée aux distributeurs mais les vendeurs du fabricant, en plus de travailler avec les distributeurs, entretiennent des rapports consultatifs avec les magasins de détail. L'expédition des remorques est compliquée à cause des problèmes de poids et de densité. L'utilisation des distributeurs permet de réduire le coût du fret et le temps grâce aux expéditions massives et homogènes qui peuvent se faire vers un endroit donné.

A peu près 90 p. 100 de toutes les ventes de finis et de composés parviennent au concessionnaire par l'entremise du distributeur. Le reste est expédié directement depuis l'usine jusqu'à l'établissement du concessionnaire quand ce dernier est situé près de l'usine. Certains fabricants emploient des représentants pour couvrir les régions où les distributeurs sont rares et quelques-uns, pour atteindre le marché M.E.I., bien que le vendeur du fabricant devienne de plus en plus utile à cause du besoin croissant de services techniques après vente.

Les concessionnaires achètent leurs articles électroniques de navigation soit

directement du fabricant soit d'une firme spécialisée en électronique. Les produits électroniques de caractère spécialisé ou hautement technique ne sont ordinairement vendus au détail qu'aux ports de plaisance bien achalandés. Le gouvernement exige que tout service d'installation et de réparation soit rendu par des techniciens brevetés.

Les problèmes de la suppression du bruit, de la mise à la masse du courant et le chargement approprié de l'antenne ont porté les concessionnaires plus petits, qui se lancent sur le marché des articles électroniques, à utiliser les laboratoires locaux pour effectuer les travaux techniques de l'installation et fournir le service.

Les accessoires et la quincaillerie de navigation sont vendus au marché de l'équipement initial (M.E.I.) ainsi qu'aux concessionnaires. En règle générale, les ventes au M.E.I. sont faites par les représentants des fabricants. Il s'agit d'un domaine en pleine croissance car les fabricants de bateaux offrent une gamme de plus en plus étendue d'accessoires et d'articles de quincaillerie à titre d'équipement standard avec leurs produits. Les ventes au détail sont souvent faites par le représentant du fabricant bien qu'alors il vende généralement au distributeur qui, à son tour, approvisionne le concessionnaire. Certains fabricants vendent aussi directement aux preneurs des quantités considérables, comme les chaînes de magasins à rabais, en se servant soit du vendeur du fabricant soit de leurs représentants. Dans la plupart des cas, ces acheteurs de quantités massives bien qu'ils portent le titre de détaillants, reçoivent à peu près le

même escompte que les distributeurs-grossistes proprement dits.

Le représentant du fabricant est la figure clé de la distribution des articles de sport nautique et de l'équipement de sécurité. A cause du grand nombre de détaillants qui vendent ces produits, leurs représentants vendent habituellement aux distributeurs grossistes ou aux preneurs de quantités massives telles les chaînes de magasins à rabais. Une grande partie de cette catégorie de marchandises chevauche le domaine des articles de sports. Les représentants et distributeurs qui normalement ne vendraient pas d'articles de navigation s'y intéressent donc. A cause de cela, il faut considérer les magasins d'articles de sports et les rayons d'articles de sports des grands magasins comme des détaillants possibles. Grâce à son représentant le fabricant obtient une exposition maximale de son produit avec le minimum de personnel de vente. Non seulement le représentant passe chez le distributeur mais il travaille avec les vendeurs de ce dernier à résoudre ses problèmes de concessionnaire et il l'aide à présenter les expositions qu'il leur destine. Fait à noter sur les articles de sécurité: la plupart doivent porter l'approbation officielle des gardes côtières des É.-U., en application des règlements fédéraux et parfois des États.

Comme pour n'importe quelle firme canadienne qui cherche à commercialiser ses marchandises aux États-Unis, le fabricant de produits nautiques trouvera, au bureau des délégués commerciaux, un excellent point de contact pour l'aider à développer efficacement des programmes de commercialisation.

Jours fériés à l'étranger

L'Association des fabricants canadiens, secondée par les délégués commerciaux du Canada et autres sources de l'étranger, a dressé une liste des jours chômés dans 146 pays.

Il est difficile de déterminer les dates exactes des jours fériés, des festivals ou des fêtes religieuses en raison des variations d'un type de calendrier à l'autre (grégorien, julien et même lunaire) que l'on utilise dans le monde entier. En outre, bon nombre de pays bénéficient de congés à caractère régional ou local ou encore décident de célébrer la même fête à des jours différents dans différentes régions. L'homme

d'affaires qui projette un voyage à l'étranger ne doit pas oublier également que dans certains pays il est d'usage de fermer les usines et les magasins pour quelques semaines lors des vacances estivales et à l'époque de Noël.

La brochure qui coûte deux dollars est bien conçue et se lit facilement. On peut obtenir de plus amples renseignements à ce sujet en s'adressant au Service d'exportation de l'Association des fabricants canadiens, 67, rue Yonge, Toronto 215, Ontario. Les bureaux régionaux sont situés à Vancouver, Edmonton, Winnipeg, Ottawa, Montréal, Québec et Moncton.

Vogue des bateaux canadiens en Nouvelle-Angleterre

Il est inutile de mettre la lumière sous le boisseau; vous devez exposer vos produits pour les vendre. Ainsi, onze constructeurs de navires canadiens, qui ont participé à l'exposition marine *New England Herald-Traveler* au printemps, ont réalisé presque \$200,000 de ventes lors de l'exposition et en prévoient d'autres de l'ordre de 2 millions de dollars.

C'était la première fois que le ministère de l'Industrie et du Commerce du Canada parrainait une participation à l'exposition de Boston bien que, depuis de nombreuses années, il aide les constructeurs canadiens à prendre part aux foires américaines.

Le stand du Canada à Boston couvrait 4,000 pieds carrés et comprenait des voiliers, des petites embarcations à moteur, des canoës et de nouveaux bateaux comme le *Sea Cycle* construit par les Industries Sauriol Ltée de Laval (Québec). Une campagne de publicité nationale et locale menée par le ministère et destinée à la fois aux commerçants et aux consommateurs a contribué à promouvoir l'exposition. On a fait parvenir plus de 1,200 invitations personnelles à des clients éventuels pour qu'ils visitent le stand du Canada et au cours des six jours de l'exposition on a distribué environ 12,000 brochures contenant des renseignements sur les bateaux construits au Canada.

L'exposition de Boston est reconnue comme la plus grande exposition de détail en Amérique du Nord. Cette année 300,000 personnes l'ont visitée.

L'année dernière, les Américains ont dépensé plus de trois milliards de dollars pour des bateaux et de l'équipement connexe et le Canada obtient une part croissante de ce vaste marché.

Les hôtes canadiennes de l'exposition, Mlles Cheryl Frost et Darlene Macdonald et le consul du Canada, M. Stuart Hemsley, accueillent deux officiers de la marine américaine au stand du Canada. Le contre-amiral Joseph C. Wylie et le contre-amiral William B. Ellis, ont visité les exhibits canadiens après avoir participé à l'ouverture officielle de l'exposition.

AOÛT 1970



Deux yachts canadiens ont suscité beaucoup d'intérêt lors de l'exposition de Boston: le Douglas 31 de Douglas Marine Craft, Port Stanley (Ont.) et le Redwing 35, de Hinterhoeller Ltée, Niagara (Ont.). Ces deux yachts de course et de croisière ont été vendus dans la région de Boston.



Le bateau-maison Hobo construit par G. A. Pawson Limited, de Waterloo (Ont.) s'est beaucoup vendu à l'exposition. Il est reconnu comme l'un des plus compacts et des mieux équipés sur le marché.



Destination: Dordrecht

Nos projets

Nous avons en main 13 demandes sérieuses de renseignements au sujet de produits canadiens et six autres au sujet de licences de fabrication ainsi qu'une offre prometteuse d'entreprise en commun et d'investissement. Notre homologue hollandais, M. Pieter Huser, disposait de neuf bonnes demandes de renseignements au sujet d'exportations au Canada. Voici le détail de ces possibilités.

Produits canadiens en demande

feuilles et bobines d'acier
fils d'acier

produits synthétiques (pour recouvrir les fils métalliques et fabriquer des profilés)

produits ménagers en textile

équipement industriel et mécanique

matériel de manutention des matériaux bois et contre-plaqué

spécialités alimentaires

équipement et accessoires de bureau

équipement pour les écoles techniques

équipement pour les supermarchés

installations électroniques de contrôle et de mesure, e.g. commandes à minuterie, minuteriers de programmes, dégivrateurs automatiques, compteurs à sous, relais à temps, instruments de mesure, commandes de pression à vide,

thermostats, équipement de contrôle de la pollution et détecteurs d'incendie

Fabrication sous licence aux Pays-Bas

produits d'usage courant (espace disponible dans les usines; on serait prêt à s'engager dans une entreprise en participation.)

équipement et machines industriels

produits de feuilles d'acier

sous-ensembles et composants d'avions

réceptacles pour transport aérien (en métal ou en fibre de verre)

d'autres installations nécessaires à l'industrie du transport aérien

Fabrication au Canada

installations hydrauliques et pneumatiques

Investissements en participation aux Pays-Bas

établissement de nouveaux supermarchés (capitaux, gestion, technique)

Produits néerlandais à exporter au Canada

aspirateurs

meubles d'ordinateurs (en métal)

vêtements d'atelier

pneus de tracteurs

pièces d'écartement en produits synthétiques pour le béton armé

matériaux de construction, y compris les tuiles acoustiques

services de dragage
cintres métalliques

D. H. CHENEY, Conseiller commercial, La Haye

Plus tôt cette année deux hommes, chargés de préparer le terrain, quittaient La Haye au début d'une violente tempête de neige venant de la Mer du Nord. Ils se dirigeaient vers la vieille ville néerlandaise de Dordrecht afin de préparer l'étape finale d'un programme canadien d'expansion commerciale et industrielle qui devait se dérouler la semaine suivante. Porteurs d'une lettre de bons vœux et d'un cadeau que le ministre canadien de l'Industrie et du Commerce, M. Pepin, envoyait au bourgmestre, le Dr. J. J. van der Lee, ces deux envoyés luttèrent contre les éléments pour arriver à Dordrecht une heure en retard pour leur rendez-vous; ils avaient été bloqués dans un banc de neige en dehors du bureau du bourgmestre situé dans le très

moderne hôtel de ville. Après s'être dégagés de la congère, les deux émissaires eurent la vie plus facile. Le bourgmestre, portant son impressionnant collier de maire, reçut les Canadiens très chaleureusement, et leur offrit le traditionnel café chaud de Hollande et les biscuits. Ensuite, en présence des représentants de la presse, il écouta attentivement l'explication du plan du principal assaut commercial de la ville. Une heure plus tard, forts de l'accueil officiel qui leur avait été accordé, nos deux voyageurs quittèrent les lieux pour retrouver un soleil radieux qui fondait la neige. Toutes les routes vers Dordrecht étaient ouvertes.

«Destination: Dordrecht» venait après de semblables opérations réalisées par

notre bureau de La Haye en Frise, en 1966 et en Groningue, en 1967 (Foreign Trade du 16 mars 1968) et constituait la suite de notre programme de visites des principaux centres de chacune des 11 provinces des Pays-Bas afin d'établir de nouveaux contacts dans le monde des affaires et évaluer les chances d'accroissement de notre commerce. En réalité, le projet avait débuté au printemps de 1968, alors que les premiers contacts étaient établis avec les dirigeants de la Chambre de commerce et d'industrie de Dordrecht qui agit au bénéfice de la région voisine, située au sud de Rotterdam et dont l'industrialisation est très poussée.

Dordrecht a été fondée en 1008 et constituée en ville en 1220. Pendant

une certaine période, au cours des 14^e et 15^e siècles, elle était la capitale politique et la ville la plus importante de la Hollande; elle compte aujourd'hui 90,000 citoyens. Cette jolie ville ancienne est sise sur trois cours d'eau, la vieille Meuse, la Noord et le canal Merwede, sur lesquels 1,500 navires commerciaux passent quotidiennement en revenant de divers endroits d'Allemagne, de France, de Suisse ou de Belgique ou vice versa. Située à un endroit stratégique, elle est la plaque tournante de tout un réseau formé de dix autres villes plus petites, où (et à l'alentour desquelles) sont situées plusieurs des industries modernes les plus importantes des Pays-Bas qui produisent, par exemple, sous-ensembles et pièces d'avions, compteurs d'eau, de gaz et d'électricité, machines métallurgiques, ascenseurs, transformateurs, accessoires électriques, moteurs électriques, coffres-forts, chambres fortes, ordinateurs, armoires à l'épreuve du feu, distributeurs électroniques de billets de banque, matériel de raffineries de pétrole, machines hydrauliques et pneumatiques, équipement de navigation, machines à emballer, passerelles pour monter en avion, installations de conditionnement des aliments, meubles en métal pour le foyer et un large éventail d'articles et d'appareils ménagers. Depuis l'époque du Moyen-âge, Dordrecht a été un port important spécialisé dans le commerce du bois.

Même si les objectifs principaux de cette opération demeuraient les mêmes que ceux des programmes précédents, on avait décidé d'y ajouter quelques innovations. Plutôt que de trop se concentrer sur les visites d'usine, des démarches avaient été entreprises en vue d'ouvrir des comptoirs dans l'édifice de la Chambre de commerce et d'industrie de Dordrecht, un charmant château du 17^e siècle, devenu monument national. Deux conférences de presse tenues plus tôt et la rencontre avec le bourgmestre ont servi de préparation à l'envoi d'une documentation précise à plus de 150 entreprises individuelles de la région. Nous demandions d'avoir des entretiens personnels avec les hommes d'affaires et prenions des rendez-vous particuliers pour discuter.

Un groupe de cinq fonctionnaires, divisé en deux équipes, devait s'occuper de répondre aux demandes de renseignements sur les services canadiens dont relèvent l'établissement de filiales

d'usines, l'octroi de licences de fabrication et les projets d'investissement. A notre propre équipe nous avons ajouté M. Pieter Huser, secrétaire de la Chambre de commerce canado-hollandaise de La Haye et expert néerlandais en technique commerciale. M. Huser s'est occupé de toutes les demandes venant d'exportateurs des Pays-Bas désirant commercer avec les hommes d'affaires canadiens.

De plus, on a organisé six tournées d'usines importantes soigneusement choisies en raison des débouchés éventuels pour les matières premières et les composants d'origine canadienne ou parce qu'elles offraient des possibilités d'accords de fabrication sous licence ou d'entreprises en commun. Nous avons attaché de l'importance aux échanges de vues avec les cadres supérieurs de ces sociétés. Enfin, nous avons réduit au minimum les tournées de déjeûners d'affaires et de réceptions. Le programme s'acheva par la présentation d'une soirée de films canadiens, par un dîner officiel offert par le bourgmestre en l'honneur de l'ambassadeur du Canada et de son équipe d'experts en affaires, et par une soirée donnée par le conseiller commercial à l'intention de 100 hommes d'affaires.

Le drapeau canadien flottait fièrement sur notre «Q.G.» au cours de ce que les habitants de l'endroit en vinrent à appeler «les journées canadiennes à Dordt». Lorsque tout a été terminé et que nos hommes sont retournés à La Haye, le processus de l'évaluation et de la relance de ces rencontres a commencé. En plus des douzaines de contacts utiles établis à l'échelon supérieur du monde des affaires, de l'industrie et de l'administration locale de cette région, nous avons eu 31 rencontres avec des manufacturiers, des importateurs et des agents locaux. Notre connaissance du monde industriel et commercial de cette importante région s'est grandement améliorée et les hommes d'affaires de l'endroit se sont bien renseignés sur le potentiel du Canada comme partenaire en affaires. (A la suite de notre programme, deux autres sociétés nous ont appelés pour signifier leur désir de nous rencontrer). La presse locale était si impressionnée par «l'invasion» des Canadiens, que les journalistes ont demandé une autre conférence de presse et une troisième dans quelques mois pour juger des résultats.

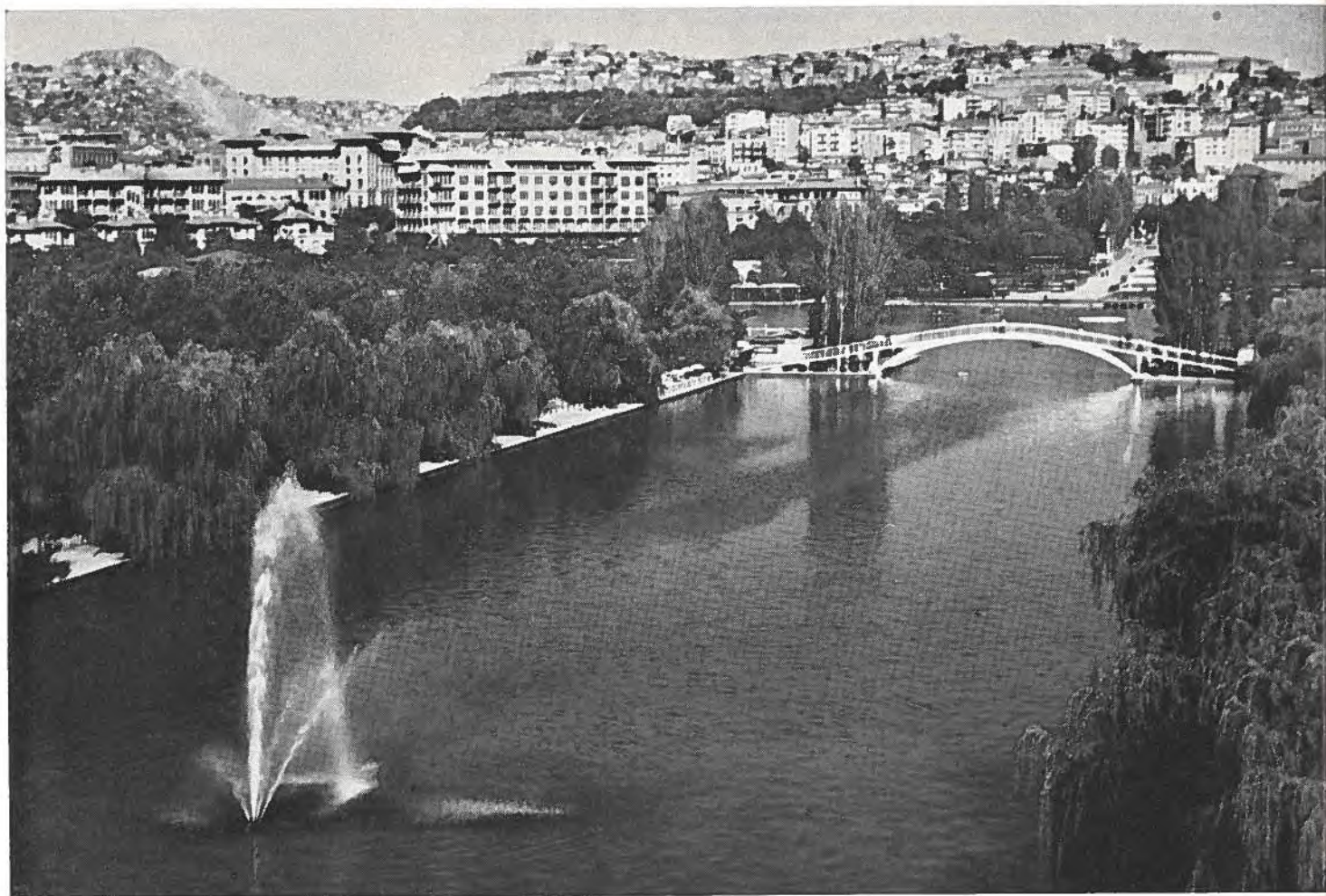


M. Don Cheney, conseiller commercial à La Haye, indique au Dr. J. J. van der Lee, bourgmestre de Dordrecht, les détails les plus élaborés d'une plaque fabriquée chez les Haidas du Canada. M. Cheney venait de la lui offrir à titre gracieux de la part de l'honorable Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce. Cette présentation était faite à l'occasion d'une semaine commerciale afin de trouver de nouveaux débouchés pour les produits canadiens.

Les firmes canadiennes désireuses de s'engager dans les domaines présentés au début de cet article devraient écrire immédiatement au conseiller commercial à La Haye. De plus, pour ceux qui sont intéressés à exporter vers la Communauté économique européenne, il n'y a pas de meilleur endroit pour commencer que sur le marché néerlandais, qui est central et très accueillant. Selon les statistiques officielles publiées aux Pays-Bas les importations venant du Canada ont augmenté de 20 p. 100 en 1969.

Nous sommes désireux d'entendre parler de vous si vous avez dans votre usine des moyens de fabriquer des produits hollandais sous régime de licence ou si vous avez des produits que vous aimeriez voir fabriquer aux Pays-Bas de la même façon.

L'automne prochain nous projetons d'installer nos effectifs pour quelques jours dans la province du Limbourg située au sud de la Hollande. Nous serions heureux d'inscrire les produits de votre firme sur nos listes de vente.



C'est à Ankara, la capitale, construite par les Hittites vers 2000 A.C. que devrait commencer votre visite.

Voyage d'affaires en Turquie

D. J. S. WINFIELD
Secrétaire commercial, Ankara

La Turquie vous attend! C'est un pays immense, exaltant, en pleine évolution, peu connu des Canadiens et tout prêt à accueillir les hommes d'affaires entreprenants et dynamiques. La concurrence est serrée mais vos efforts peuvent être amplement récompensés. Trop peu d'hommes d'affaires canadiens se sont aventurés dans ce pays fascinant, qui possède une culture et une tradition très riches. La Turquie moderne, par contre, est jeune et désireuse de s'assurer la place qui lui revient dans l'économie mondiale d'aujourd'hui.

La Turquie occupe une position stratégique à un important croisement du monde entre l'Europe et l'Asie; elle a à peu près la forme d'un rectangle de plus de 296,000 milles carrés, soit un peu plus que la superficie de l'Alberta. Sa population s'élève à quelque 34 millions dont environ 99 p. 100 sont des musulmans.

La Turquie européenne, ou la Thrace, est séparée de l'Asie mineure par les détroits stratégiques du Bosphore et des Dardanelles et par la mer de Marmara; c'est tout ce qui reste des territoires en dehors de l'Anatolie qui constituaient jadis l'immense empire ottoman. Ce grand empire a connu l'apogée de sa gloire à la fin du 16^e siècle et a graduellement décliné jusqu'en 1923 au moment où Kemal Ataturk a aboli le sultanat et le califat et fondé la république moderne de Turquie. Il a transformé un État féodal rétrograde en un moderne État occidental.

L'Asie mineure constitue de loin la partie la plus importante du pays; le plateau anatolien, haute plaine accidentée entourée et coupée de chaînes de montagnes, en forme la principale région. Le point le plus élevé de Turquie est le mont Ararat situé aux frontières de l'U.R.S.S. et de l'Iran.

La langue officielle est le turc, qui est parlé dans toute l'Asie centrale; il s'apparente aux langues ouralo-altaïques et de façon lointaine au finnois. Le turc est une langue harmonieuse dotée d'une structure grammaticale logique. Depuis les réformes d'Ataturk, elle s'écrit en caractères latins et son épellation ainsi que sa prononciation obéissent aux règles de la phonétique. Dans les cercles gouvernementaux et commerciaux, beaucoup de personnes parlent le français, l'anglais et l'allemand mais ce n'est pas un phénomène universel et il faut quelquefois recourir à un interprète.

Avant votre visite, je vous conseille de vous documenter quelque peu sur ce pays. Vous pouvez choisir parmi les livres suivants: «Ataturk—Rebirth of a Nation», par Lord Kinross; «A History of Turkey—From Empire, to Republic», par Philips Price; «The Emergence of Modern Turkey», par Bernard Lewis; «The Early Anatolia», par Seton Lloyd; «A Short History of the Middle East», par George E. Kirk. Pour voyager, je vous recommande: «Europa Minor—Journeys in Coastal Turkey», et «Within the Taurus—A Journey in Asiatic Turkey», par Lord Kinross; «Les Guides Bleus—Turquie» (en français ou en anglais).

Pour que votre visite soit fructueuse, vous devriez d'abord faire connaître à la division commerciale de l'Ambassade canadienne à Ankara votre champ d'intérêt, lui envoyer des détails sur vos produits ou vos services, des brochures explicatives, si possible des échantillons et les prix à Istanbul f.à.b., c.a.f. ainsi que les prix c&f. Grâce à ces renseignements, il est possible de déterminer rapidement s'il existe un débouché, les agents susceptibles de s'intéresser à vos affaires et la durée de votre séjour.

Vous pouvez effectuer un voyage d'affaires en Turquie à peu près en n'importe quelle période de l'année. Toutefois, il y a deux festivals religieux locaux très particuliers qui durent de trois à quatre jours; ils ont lieu annuellement, dix jours plus tôt chaque fois que le festival de l'année précédente; vous devriez éviter de faire coïncider votre voyage avec ces périodes. En 1970, ces festivals ont lieu en février et en décembre et en 1971, en février et en novembre. Le bureau commercial d'Ankara pourra vous conseiller. Un voyage au cours des mois de juillet et d'août peut également se révéler inutile car un grand nombre d'hommes d'affaires et de hauts fonctionnaires du gouvernement seront en vacances.

Comme le gouvernement participe étroitement aux affaires, il serait bon de prévoir deux ou trois jours à Ankara afin de rencontrer les hauts fonctionnaires et vos agents éventuels. La durée totale de votre séjour dépendra évidemment de vos produits ou services. Le bureau du délégué commercial s'occupera de vos réservations d'hôtel et de vos rendez-vous d'affaires à la condition que vous lui annonciez votre voyage au moins deux semaines à l'avance. Il ne faut pas oublier que les lettres expédiées par avion du Canada prennent de trois à sept jours pour parvenir en Turquie.

Si vous projetez de faire un voyage au Moyen-Orient ou en Europe, il vaut la peine d'inclure la Turquie dans votre itinéraire. Vous pouvez conclure les arrangements du voyage en avion par l'entremise de votre agent de voyages. L'envolée simple en classe économique de Montréal à Istanbul par l'Europe, coûte environ \$730 en devises canadiennes et de Montréal à Ankara, \$735. Lufthansa, Swissair, et KLM

peuvent vous amener du Canada en Europe et de là, en changeant d'avion, jusqu'en Turquie; Pan Am assure un service direct avec escales à partir de New-York. A moins que vous n'ayez l'intention d'arrêter à Istanbul, vous avez avantage à choisir une envolée directe jusqu'à Ankara.

Votre séjour à l'hôtel coûtera, au Buyuk Ankara, environ \$10 par jour pour une chambre avec lit simple et salle de bain et de \$13 à \$16 au Istanbul Hilton. Il y a beaucoup d'autres hôtels de première ou de seconde classe dans les deux villes et votre agent de voyages doit les connaître. Sinon, vous n'avez qu'à écrire au ministère du Tourisme et de l'Information, Ankara, Turquie, pour demander la brochure intitulée «Turquie—Hôtels». La plupart des hôtels possèdent des installations de télex et de téléphones.

Vous devez prévoir environ de \$5 à \$10 par jour pour les repas. Cette somme ne couvre évidemment que vos dépenses et ne comprend pas vos invitations. Il est d'usage de verser des pourboires. On ajoute de 10 à 15 p. 100 au total des factures d'hôtels et de restaurants pour le service; dans les restaurants, il convient de laisser un 10 p. 100 supplémentaire. Les porteurs ont l'habitude de recevoir 2.50 LT (\$0.20 canadien) par valise, et davantage pour d'autres services.

La monnaie utilisée en Turquie est la lire et le gouvernement contrôle sévèrement le taux de change. Le taux de change



«Que pouvons-nous faire pour promouvoir les exportations canadiennes?» demande le secrétaire commercial, M. David J. S. Winfield (assis), à son personnel au cours d'une réunion de planification dans le nouveau bureau commercial d'Ankara. De gauche à droite: Mme Nazire Turkel, M. Burhan Boyacigil, agent commercial, et Mme Feyan Demir.

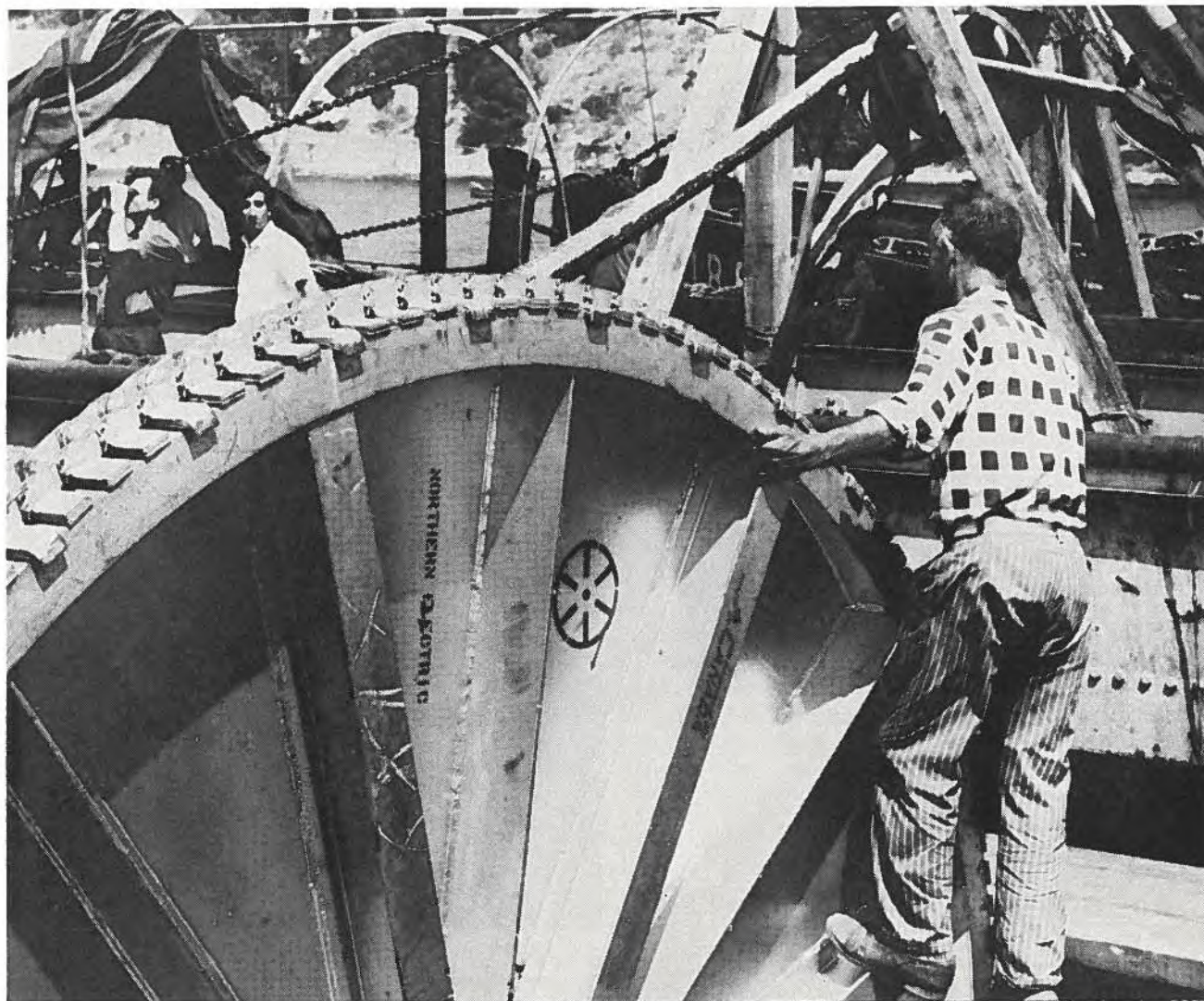
officiel est fixé par le gouvernement à 11.10 LT au dollar canadien (12.00 LT au dollar américain) pour les touristes, et à 8.325 LT au dollar canadien (9.00 LT au dollar américain) pour les habitants du pays et les transactions commerciales. La lire se divise en 100 kurus. Les pièces de monnaie sont titrées à 5, 10, 25 et 50 kurus et à 1 et 2.5 liras. Il y a des billets de 5, 10, 100, 500 et 1,000 liras en circulation. Vous n'êtes pas autorisé à apporter plus de 500 LT en Turquie et à en sortir plus de 200 LT. Il serait bon d'acheter des chèques de voyage en devises américaines; ils sont négociables dans la plupart des hôtels et des banques. Gardez les reçus de vos transactions de sorte qu'en partant vous puissiez échanger le reste de votre monnaie turque.

Il n'est pas nécessaire d'avoir un visa pour un séjour de moins de trois mois. Un passeport canadien en règle et un certificat international de vaccination à jour sont exigés. Si vous avez l'intention de demeurer plus de trois mois, vous devez obtenir un permis de résidence. Il coûte 65.00 LT. Des vaccins contre la polio et le TABT sont recommandés. Certaines personnes préfèrent prendre de la globuline gamma contre l'hépatite bien qu'il existe peu de danger.

Et maintenant, que devez-vous emporter? Le climat de la Turquie est très variable et dans l'ensemble tempéré. La région côtière est généralement plus chaude en toute saison que l'intérieur. Le plateau anatolien est sec; les étés y sont chauds et ensoleillés, les hivers froids et habituellement neigeux. La région montagneuse de l'est connaît des hivers rigoureux et des étés assez courts alors que dans le sud, les hivers sont doux et les étés chauds.

L'hiver, Istanbul est froid et humide et Ankara plus froid et plus sec; il est prudent de se munir de caoutchoucs, d'habits et de sous-vêtements chauds, d'un manteau, d'un foulard et de gants. Au printemps et à l'automne, un manteau léger ou un imperméable et des habits plus légers suffisent. La belle saison, qui dure généralement de mai à la fin de septembre, est sèche et chaude à Ankara, chaude et humide à Istanbul. Les habits légers sont alors de mise; un imperméable mince se glissant dans la poche peut être utile.

Pour conclure des affaires en Turquie, il est indispensable que vous ayez en main des brochures descriptives détaillées contenant des renseignements techniques sur votre produit,



Le détroit de Bosphore qui coupe Istanbul forme la ligne de démarcation entre l'Europe et l'Asie. Les communications entre les deux côtés du détroit sont assurées par un câble sous-marin que l'on a posé récemment. Le câble de plus d'un mille de long a été fabriqué par la Northern Electric du Canada spécialement pour ce projet.



La Turquie moderne, qui possède un riche héritage culturel, désire s'assurer la place qui lui revient dans l'économie mondiale d'aujourd'hui.

les prix f. à b., c.a.f. et c&f; votre agent d'expédition peut vous aider, sinon consultez le ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa.

Vos hôtes apprécieront toujours un petit présent et les personnes que vous rencontrerez seront heureuses de recevoir des articles offerts par votre entreprise. Toutefois, vous ne pouvez importer pour plus de \$45 d'échantillons, d'articles et de présents à l'occasion de votre voyage.

Il est indispensable d'avoir une bonne provision de cartes d'affaires. Il est également toujours utile de disposer de prospectus de votre entreprise et de quelques brochures illustrées montrant le volume et le genre de vos opérations.

Les appareils électriques personnels, rasoirs, machines à écrire, dictaphones, etc., fonctionnent sur courant de 220 volts et 50 cycles, ce qui est le courant habituel dans toute la Turquie. Vous n'aurez donc aucun problème si vous désirez apporter ces appareils mais n'oubliez pas de tenir compte du facteur électricité.

Vous ne pouvez importer que 50 cigarettes mais cela ne pose pas de problèmes puisque certaines cigarettes turques ont un goût très agréable. Les fumeurs de pipe peuvent importer 50 grammes de tabac et ceux qui préfèrent le cigare, 20 cigares. Vous ne pouvez importer plus d'un litre (1.76 chopine) de boisson alcoolique mais dans la plupart des hôtels et des bars, vous trouverez du scotch à environ \$1.50—\$2.00 le verre (les mesures sont plus généreuses qu'au Canada) ainsi que du gin, de la vodka, du cognac du pays et une grande variété de vins et liqueurs.

A votre arrivée à Ankara et avant de commencer vos visites d'affaires, vous devriez passer au bureau du délégué commercial au cas où il y aurait quelque message pour vous qui vous obligerait à changer votre horaire à la dernière minute. Nous vous renseignerons brièvement aussi sur la situation économique en général et la situation du marché. Nous vous dirons s'il vous faut un interprète et nous verrons à en mettre un à votre disposition si l'agent commercial ne peut vous accompagner. Nous vous mettrons au courant de toutes les dépenses que vous serez appelé à faire. Vous pouvez prévoir de quatre à huit réunions par jour selon la nature des affaires que vous désirez transiger.

Le climat d'une réunion d'affaires en Turquie est plus détendu qu'en Amérique du Nord. On vous invitera d'abord à prendre une tasse de café turc très fort (avec ou sans sucre à votre goût) ou un verre de thé (sans lait); puis, votre hôte et vous discuterez du temps et de votre voyage; par la suite vous devrez vous comporter comme dans n'importe quelle réunion d'affaires en Amérique du Nord. On s'attend à ce que vous soyez bref et que vous présentiez un exposé concret et rationnel de vos produits ou de vos services.

Les sociétés aériennes turques maintiennent un service régulier entre Ankara et Istanbul et des vols entre tous les centres importants de Turquie. Les tarifs sont raisonnables et votre agent de voyages pourra vous les faire connaître.

Dans les villes, les taxis sont peu coûteux par rapport aux normes nord-américaines; toutefois, comme il n'existe pas

Jours fériés en Turquie

Jour de l'indépendance Ulusal Egemenlik Bayrami	22, 23 avril (1½ jour)
Festival du printemps Bahar Bayrami	1 ^{er} mai
Jour de la jeunesse et des sports Gençlik ve Spor Bayrami	19 mai
Jour de l'indépendance et de la constitution Hurriyet ve Anayasa Bayrami	26, 27 mai (1½ jour)
Jour de la victoire Zafer Bayrami	30 août
Jour de la république Cumhuriyet Bayrami	28, 29, 30 octobre (2½ jours)
Festival religieux du sucre Seker Bayram	1, 2 et 3 décembre (3 jours)
Nouvel An Yılbaşı	31 décembre – 1 ^{er} janvier (1½ jour)
Festival religieux du sacrifice Kurban Bayram	Jour non encore fixé mais probablement durant la première ou la deuxième semaine de février

de compteur, vous devriez vous entendre sur le prix de la course avant de monter dans la voiture de louage.

Il est possible de se procurer une automobile avec ou sans chauffeur à Istanbul et Ankara à un prix raisonnable; il est préférable de retenir les services d'un chauffeur à moins que vous soyez familier avec la circulation et la ville. Si vous avez l'intention de conduire vous-même, vous devez avoir un permis international et un permis valide de la province où se trouve votre résidence.

Le dolmus (prononcé «dol-mush») qui signifie littéralement «rembourré» est un moyen de transport intéressant et pratique en Turquie. Il s'agit d'une voiture familiale dont l'âge varie entre un et 30 ans appartenant à une entreprise privée et dans laquelle vous pouvez voyager avec d'autres passagers en suivant un parcours prédéterminé à des tarifs extrêmement économiques.

Comment devez-vous vous adresser aux Turcs? La formule occidentale de salutation est des plus acceptables, c'est-à-dire: M. Mavi. Il est difficile de prononcer les noms turcs correctement la première fois mais on appréciera vos efforts. Ne soyez pas surpris si l'on vous appelle Monsieur Jean ou Monsieur Alfred car en Turquie, il est d'usage d'interpeller les gens par leur prénom. Par exemple, Ahmet Kirmizi est appelé Ahmet Bay (littéralement M. Ahmet); lorsque vous connaissez bien les personnes, c'est une formule de salutation très acceptée. En cas de doute, utilisez la formule usuelle et vous ne commettrez pas d'erreur. Le fait de demander aux gens de vous appeler par votre prénom sera considéré comme un geste d'amitié et sera très apprécié si vous en usez avec discrétion.

Un petit présent fera toujours plaisir à vos agents, vos relations, votre hôte et votre hôtesse. Les articles distribués habituellement par votre entreprise conviendront pour les rencontres d'affaires; pour les réunions sociales, on appréciera des fleurs, des chocolats ou un petit objet typiquement canadien. Un déjeuner à l'occasion d'une rencontre d'affaires ou de plaisir est d'un usage courant et très apprécié.

Pour le gastronome aventureux, c'est un plaisir de manger en Turquie mais celui dont les goûts sont plus simples n'aura aucune difficulté. Les fruits, les légumes, le poisson et la viande du pays sont d'excellente qualité et dans la plupart des hôtels et des restaurants on n'a pas à craindre qu'ils provoquent de malaises. Il est aussi possible d'obtenir des repas genre nord-américain mais avec des plats comme «délices qui faisaient défaillir le prêtre turc» (Imam Bayildi), «cuisse de dame» (Kadin Budu), et «ombilic de dame» (Kadin Gobegi) qui peut résister à la tentation de goûter la riche sélection des délicieux plats de ce pays?

Une invitation à prendre un repas dans une demeure turque est une expérience mémorable. L'hôtesse se fait un plaisir d'offrir une grande variété de plats dont beaucoup viennent de sa région natale et dont la plupart ne se trouvent pas dans les restaurants. On s'attend à ce que vous mangiez autant que vous le pouvez; ne pas se conformer à cet usage est une insulte envers votre hôte et surtout votre hôtesse. Soyez toutefois sur vos gardes: goûtez à tout en petite quantité parce que d'autres plats suivront; leur nombre et leur variété étonnent toujours le visiteur.

Avec un repas authentiquement turc, on doit boire du raki (prononcé «rakuh»); c'est la boisson traditionnelle au goût de réglisse qui accompagne bien une nourriture riche. Les vins turcs, blancs, rouges et rosés sont bons et pour terminer le repas rien de meilleur qu'un petit verre de cognac turc.

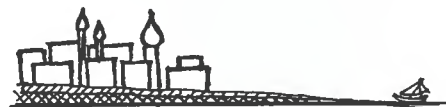
Comme vous le savez peut-être, la Turquie offre une grande variété de divertissements. Vous trouverez des clubs de nuit, et même un club Playboy à Ankara, des films français et anglais, un orchestre symphonique excellent et un bon opéra. Si vous voulez vous plonger dans l'atmosphère véritable du pays, vous devez aller voir une danseuse du ventre. Son art, qui a existé pendant des siècles, est malheureusement en train de disparaître mais on peut encore voir ces danses sans trop de peine. Les chants et les danses folkloriques sont encore très populaires et valent un déplacement pour entendre cette musique obsédante et évocatrice.

Si vous avez le temps, nous vous conseillons des vacances en Turquie. Vous pouvez habituellement terminer vos affaires sans vous presser en moins de deux semaines mais il vaut la peine de prendre une ou plusieurs semaines de plus pour voir quelques-uns des magnifiques paysages de Turquie ou pour simplement paresser au soleil sur l'une des nombreuses plages près de Izmir ou Antalya.

Si vous vous sentez plein d'énergie, il y a de nombreux lieux historiques fascinants dans les villes d'Ankara et d'Istanbul ainsi qu'à Konya, Kayseri, Bursa, Iskenderun, Antalya, Izmir et Trabzon; tous ces endroits sont à moins d'une journée de route d'Ankara. Outre les célèbres ruines gréco-romaines de Pergame, Éphèse, Milet, Aphrodisias et Hierapolis, pour n'en nommer que quelques-unes, il y a beaucoup de lieux hittites, persans, phrygiens, byzantins, sans compter les monuments des croisés, des aeldjoukides et évidemment des musulmans qui valent d'être visités.

Les hommes d'affaires qui n'ont pas le temps de visiter tous ces endroits peuvent voir de nombreuses reliques impressionnantes du passé à Ankara et Istanbul. Il existe bon nombre de brochures et de livres qui vous familiariseront avec la richesse des lieux archéologiques et historiques.

Il vaut la peine de visiter la Turquie. Venez et constatez vous-même ce que vous pouvez y faire; vous sentirez battre le cœur d'un pays vibrant et dynamique.



Vous pouvez obtenir des renseignements sur les possibilités du marché, les programmes d'importation, les règlements et les façons de procéder, soit de la Division du Moyen-Orient et de l'Asie, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa 4 (Ontario), soit du Secrétaire commercial, Division commerciale, Ambassade du Canada, Vali Dr. Resit Caddesi 52, Cankaya, Ankara (Turquie).

Annuaire de l'administration centrale

Le ministère de l'Industrie et du Commerce est maintenant situé au 112 de la rue Kent à Ottawa (Tour B, Place de Ville). Quelques-uns des ses bureaux se trouvent dans d'autres édifices comme l'indique clairement l'annuaire.

	Page		Page
Ministres et sous-ministres	20	Tourisme	21
		Industrie touristique	21
Comité des céréales	20	Office de tourisme du gouvernement canadien	21
Politique commerciale et industrielle	20	Administration	21
Relations générales	20	Personnel	21
Politique commerciale	20	Services financiers	21
Politique relative aux produits	20	Services administratifs et professionnels	21
Financement international	20	Planification et analyse des programmes	21
Relations régionales	20	Expansion de l'industrie et du commerce	22
États-Unis	20	Programme des céréales	22
Amérique latine	20	Design	22
Caraïbes	20	Foires commerciales	22
Grande-Bretagne	20	Missions	22
Europe de l'Ouest	20	Licences d'exportation et d'importation	22
Europe de l'Est	20	Transport industriel	22
Pacifique	20	Analyse des marchés	22
Asie	20	Répertoires	22
Afrique	20	Publicité	22
Politique industrielle	20	Sciences et technologie	22
		Délégués commerciaux	22
Économique	21	Programmes internationaux de défense	23
Analyses générales	21	Industries aérospatiales, maritimes et ferroviaires ..	23
Analyse des investissements	21	Agriculture, pêcheries et produits alimentaires	23
Analyse des marchés	21	Habillement et textiles	23
Productivité	21	Produits chimiques	23
		Électricité et électronique	23
		Machinerie	24
		Matériaux	24
		Transport motorisé	24
		Produits du bois	24
		Bureaux régionaux au Canada	24

	Signalez 99 et	Étage
Ministre de l'Industrie et du Commerce		
L'hon. Jean-Luc Pepin	6-1880	22
Chef de cabinet: S. F. Mizgala	6-1880	
Sous-ministre		
J. H. Warren	6-3560	22
Chef de cabinet: A. A. Lomas	6-3560	
Premier sous-ministre adjoint (Expansion de l'industrie et du commerce)		
Andrew G. Kniewasser	2-1037	22
Adjoint exécutif: Ian Wood	2-7428	
Adjoint spécial: Gilles Morin	5-6293	
Sous-ministre adjoint (Politique commerciale et industrielle)		
Maurice Schwarzmans	2-2649	19
Adjoint exécutif: R. A. Kilpatrick	5-6980	
Sous-ministre adjoint (Fonctionnement)		
Robson G. Head	5-6277	12
Adjoint exécutif: J.-L. de Lorimier	5-6580	
Sous-ministre adjoint (Services extérieurs)		
T. M. Burns	2-5969	7
Sous-ministre adjoint (Administration)		
A. Sénécal	2-0056	22
Ministre d'État et ministre de tutelle de la Commission canadienne du blé	Édifice commé- moratif ouest	
L'honorable Otto E. Lang	5-7127	5
Adjoint exécutif: E. J. Ratushny	5-7127	5
Comité des céréales		
Coordonnateur: R. M. Bryden	5-7127	5

Politique industrielle et commerciale

Sous-ministre adjoint		
Maurice Schwarzmans	2-2649	19
Adjoint exécutif: R. A. Kilpatrick	5-6980	

DIRECTION GÉNÉRALE DES RELATIONS GÉNÉRALES

Directeur général	5-7119	
M. G. Clark	5-7110	20
Direction de la politique commerciale		
Directeur: W. M. Miner	2-4100	20
Direction de la politique relative aux produits		
Directeur: L. Houzer	6-1917	20
Direction du financement international		
Directeur: B. C. Steers	6-5418	20

DIRECTION GÉNÉRALE DES RELATIONS RÉGIONALES

Directeur général suppléant: J. H. Stone	6-4176	19
--	--------	----

DIRECTION DE L'HÉMISPHERE OCCIDENTAL

Directeur: G. W. Green	2-5176	19
Division des États-Unis		
Chef suppléant: C. J. Kelly	6-5471	19
Division de l'Amérique latine		
Chef suppléant: N. R. Cumming	6-5471	19
Division des Caraïbes	6-5471	19

DIRECTION DE L'EUROPE

Directeur:		
A. W. A. Lane	2-2250	19
Division de la Grande-Bretagne	2-6531	19
Division de l'Europe de l'Ouest		
Chef suppléant: G. Elliot	6-3645	19
Division de l'Europe de l'Est		
Chef suppléant: R. Turcotte	2-0763	19

DIRECTION DU PACIFIQUE, DE L'ASIE ET DE L'AFRIQUE

Directeur suppléant:		
B. S. Shapiro	2-2421	19
Division du Pacifique		
Chef suppléant: Lindsay MacNeil	6-5381	19
Division de l'Asie		
Chef suppléant: J. B. O'Neill	2-6806	19
Division de l'Afrique	2-7594	19

DIRECTION GÉNÉRALE DU CONSEILLER EN POLITIQUE INDUSTRIELLE

Directeur général:		
L. F. Drahotsky	6-2413	19
Division de la politique industrielle		
Chef: J.-M. Bélanger	6-3070	19
Division des programmes		
Chef: B. S. Barewal	6-1408	19

	Signalez 99 et	Étage
Direction générale de l'économie		
Directeur général: V. J. Macklin	5-8489	13
Coordonnateur exécutif: T. E. Bocking	6-5390	13
DIRECTION DES ANALYSES GÉNÉRALES		
Directeur: C. Schwartz	2-8900	13
Division du Canada et des États-Unis Chef suppléant: D. F. McKinley	2-7667	13
Division des affectations générales Chef: H. R. Smale	2-5266	13
Division de l'analyse pour les pays d'outre-mer Chef: F. A. Piscopo	6-2538	13
DIRECTION DE L'ANALYSE DES INVESTISSEMENTS		
Directeur: J. H. Latimer	2-3847	21
Division des frais d'immobilisation Chef: A. N. Polianski	5-6384	21
Division des rapports sur les sociétés Chef: N. S. Hutchinson	5-7722	21
Division des investissements étrangers Chef: R. J. Loosmore	6-5884	21
Division des sociétés internationales Chef: T. R. Vout	2-5701	21
DIRECTION DE L'ANALYSE DES MARCHÉS		
Directeur: A. M. Coll	2-7408	8
Directeur suppléant: A. C. Kilbank	2-7408	8
Division des produits ouverts Chef: W. G. Gray	6-5722	8
Division du commerce régional Chef suppléant: H. D. Henderson	6-5611	8
Division des produits primaires Chef: R. J. Konecny	6-5871	8
DIRECTION DE LA PRODUCTIVITÉ		
Directeur: I. Bernolak	2-1722	21
Division des comparaisons inter-sociétés Chef: G. G. McLeod	6-5144	21
Division de la recherche et du développement Chef: F. Mizerovsky	2-1430	21
Économique de la technologie Expert-conseil: J. G. Snaauw	6-5299	21
Économique de la gestion Expert-conseil: L. E. Turner	2-1303	21

	Signalez 99 et	Étage
Direction générale du tourisme 150 rue Kent		
Directeur général: T. R. G. Fletcher	6-5651	9S
DIRECTION DE L'INDUSTRIE TOURISTIQUE		
Directeur: F. B. Clark	6-5651	9
Recherche et développement Chef: J. W. Gibson	5-8426	9
Division de l'évaluation de l'industrie Chef: L. C. Munn	5-6367	99
OFFICE DE TOURISME DU GOUVERNEMENT CANADIEN		
Directeur: Dan Wallace	2-3166	2
Sous-directeur: Roland Boire	2-5256	2
Bureaux à l'étranger Directeur adjoint: O. Tiessen	2-1384	2
Commercialisation Directeur adjoint: D. C. Bythell	5-8127	2
Réclame Directeur: D. Livingstone	2-2944	3
Exploitation Directeur: M.-E. Campeau	2-7355	2
Publicité Directeur: J. A. Carman	2-6373	3
Relations avec l'industrie du tourisme Directeur: G. Tawse-Smith	2-2077	2
Service d'information touristique Directeur: K. MacGregor	2-3334	2
Administration		
Sous-ministre adjoint: A. Sénécal	2-0056	22
DIRECTION DU PERSONNEL		
Directeur général: E. J. Fitzpatrick	2-5430 2-2730	16
DIRECTION DES SERVICES FINANCIERS		
Directeur général: W. R. Teschke	5-6126	18
Directeur de l'analyse financière: J. G. Sheldrick	2-2888	18
Contrôleur: R. L. Gibbs	6-3639	18
Directeur des services de comptabilité: J. Moxon	6-4520	18
DIRECTION DES SERVICES PROFESSIONNELS ET ADMINISTRATIFS		
Directeur général: V. J. Walton	6-4010	17
DIRECTION DE LA PLANIFICATION ET DE L'ANALYSE DES PROGRAMMES		
Directeur général: I. Craig	6-2045	16

	Signalez 99 et	Étage
Expansion de l'industrie et du commerce		
Premier sous-ministre adjoint:	2-1037	
Andrew G. Kniewasser	2-1038	22
Adjoint exécutif: Ian Wood	2-7428	
Adjoint spécial: Gilles Morin	5-6293	
BUREAU DU PROGRAMME DES CÉRÉALES		
	Édifice Commémoratif ouest	
Chef suppléant:		
W. J. O'Connor	5-8374	5
DIRECTION GÉNÉRALE DU DESIGN		
Directeur général suppléant:		
J. H. Swann	2-0341	20
DIRECTION GÉNÉRALE DES SERVICES DE PROMOTION COMMERCIALE		
Directeur général:		
L. J. Rodger	2-7411 2-2262	5
Adjoint spécial: R.-B. Fournier	6-3210	5
Liaison-Expositions internationales:		
G. P. O'Keefe	6-1592	4
DIRECTION DES FOIRES ET MISSIONS COMMERCIALES		
Directeur:		
D. A. W. Olliver	5-7251	5
Division des foires		
Chef: W. P. Schutte	2-8855	5
Division des missions		
Chef suppléant: B. Choquette	2-8069	5
DIRECTION DES SERVICES À L'INDUSTRIE ET AU COMMERCE ET DES SERVICES DE TRANSPORT		
Directeur:		
G. M. Schuthe	5-8308	3
Sous-directeur:		
C. Varkaris	5-8308	3
Division des licences d'exportation et d'importation		
Chef: S. G. Barkley	5-8356	3
Division du transport industriel		
Chef: H. A. Hadskis	5-7169	3
Division de l'analyse des marchés		
Chef: J. G. MacKinnon	2-4446	3
Division des demandes de renseignements industriels et commerciaux		
Chef: K. E. Hacker	2-4441	3
Section des répertoires		
J.-Y. LaFlèche	5-7171	3
DIRECTION DE LA PUBLICITÉ COMMERCIALE		
Directeur:		
J. A. Murphy	5-7137	4
Directeur adjoint:		
K. A. Prittie	2-6435	4
Division internationale		
Chef: K. V. D. Gardner	5-7164	4
Division du «Courrier canadien»		
Chef: P. Bomford	5-7489	4

	Signalez 99 et	Étage
Division des arts graphiques		
Chef: R. Williamson	5-7274	4
Division des publications spéciales		
Chef: J. K. Purvis	5-7161	4
Division canadienne		
Chef: B. T. McLaughlin	5-7271	4
Services bilingues		
Chef: C. Bruyère	5-8353	4
Service des relations avec les organes d'information		
Chef: R. M. Shaw	2-2186	4
Division «Foreign Trade» et de «Commerce extérieur»		
Chef: O. Mary Hill	5-7259	4
Agent d'administration		
D. J. McLewin	5-7139	4
Planification de la production		
Chef: E. Plummer	5-6448	4
DIRECTION GÉNÉRALE DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE		
Directeur général:		
Sydney Wagner	5-7151	21
Adjoint spécial: M. R. M. Dale	6-1962	
Directeur (politique):		
H. C. Douglas	2-4143	21
Directeur (scientifique):		
R. K. Brown	2-0406	21
Services extérieurs		
Sous-ministre adjoint	2-5969	
T. M. Burns	2-0581	7
Adjoint exécutif	2-0933	7
Expansion des marchés—planification		
J. W. Webber	2-0445	7
E. G. Eeles	5-8726	7
SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX		
Directeur général:		
H. M. Maddick	5-8337 5-8338	6
Finances et administration		
Directeur: W. J. Collett	2-5669	6
Personnel		
Directeur: R. C. Anderson	2-6800	6
Fonctionnement et expansion		
Directeur: H. S. Hay	2-5456	6
Coordonnateurs régionaux		
Asie, Afrique et Australie		
R. W. Burchill	2-5461	6
Europe		
E. L. Bobinski	2-1655	6
Amérique latine et Caraïbes		
A. T. Eyton	2-3058	6
États-Unis		
N. L. Currie	6-5140	6
Expansion		
D. M. McCracken	5-8070	6

	• Signalez 99 et	Étage		Signalez 99 et	• Étage
DIRECTION DES PROGRAMMES INTERNATIONAUX DE DÉFENSE			Pêcheries et produits de la pêche		
Directeur général:	2-5260		Chef: A. J. Hemming	5-8107	15
D. H. Gilchrist	2-4864	7	Produits de commerce international		
Directeur:			D. H. Burns, H. E. Ryan	2-0012	15
D. J. Janigan	2-8584	7	Division des programmes		
Division de recherche et d'analyse des marchés			Chef: W. R. Parkinson	2-0012	15
Chef suppléant: F. H. Horner	6-2572	7	DIRECTION DE L'HABILLEMENT ET DES TEXTILES		
Division de la commercialisation des projets			Directeur général:		
Chef: F. Dugal	2-1679	7	A.-M. Guérin	2-4078	8
Division de l'expansion du marché des États-Unis			Directeur:		
Chef:	2-3456	7	L. C. Howey	2-1207	8
Division de l'expansion des marchés d'outre-mer			Coordonnatrice et conseillère de mode		
Chef suppléant: W. E. Grant	2-8626	7	Mme D. E. L. Taylor	5-6287	8
Fonctionnement			Division des programmes		
Sous-ministre adjoint:			Chef: N. E. Walker	2-1081	8
Robson G. Head	5-6277	12	Division de l'habillement		
Adjoint exécutif: J.-L. de Lorimier	5-6580	12	Chef: H. Sherman	2-1048	8
Bureau des programmes			Division des textiles		
Directeur:			Chef: P. A. Barker	2-1045	8
G. S. Conger	5-7249	14	Division du cuir et des chaussures		
DIRECTION DES INDUSTRIES AÉROSPATIALES, MARITIMES ET FERROVIAIRES			Chef suppléant: L. J. Henderson	2-1051	8
Directeur général:	2-7318		DIRECTION DES PRODUITS CHIMIQUES		
J. C. Rutledge	6-1288	9	Directeur général:	2-9456	14
Programmes de développement industriel et commercial			J. J. Tennier	2-5760	14
Directeur:			Directeur:		
G. E. Hughes-Adams	2-0605	9	A. M. Tedford	2-6905	14
Aéronautique			Division des produits chimiques industriels		
Chef: J. L. Harrison	2-1001	9	Chef: G. E. McCormack	2-1071	14
Industries maritimes			Division des plastiques et du caoutchouc		
Chef: M. J. Colpitts	2-0285	9	Chef: A.-G. Pinard	2-1054	14
Industries ferroviaires et de la propulsion			Division des produits chimiques spéciaux		
Chef: E. P. Bishop	2-0051	9	Chef: Dr. H. A. Showalter	2-1591	14
Programmes des sociétés et de leur soutien			Division du tourisme, des hôpitaux et des écoles		
Directeur:			Chef: G. W. J. Rahm	2-1068	14
H. R. Footitt	6-2035	9	Division des programmes		
Aéronefs			Sous-directeur: W. D. Dawson	2-1758	14
Chef: H. A. Staneland	5-6405	9	DIRECTION DE L'ÉLECTRICITÉ ET DE L'ÉLECTRONIQUE		
Industries ferroviaires maritimes et de la propulsion			Directeur général:		
Chef: H. Roberts	2-1569	9	E. A. Booth	2-8160	10
Financement des navires			Directeur:		
Chef: H. K. McIntosh	2-7830	9	T. C. Jones	2-2243	10
DIRECTION DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DES PRODUITS ALIMENTAIRES			Directeur adjoint—administration des programmes:		
Directeur général:	2-1289		G. R. Logan	2-8366	10
M. J. Heney	2-1489	15	Conseiller en commercialisation		
Directeur:			R. Sangster	2-8897	10
J. MacNaught	2-1100	15	Division de l'électronique		
Bestiaux, viandes et produits laitiers			Chef: C. D. Quarterman	2-1091	10
Chef: L. H. McMillan	2-0001	15	Division de l'électricité		
Céréales, boulangerie et huiles alimentaires			Chef: V. E. Tant	2-9043	10
Chef suppléant: H. T. Armstrong	2-0015	15	Division des biens de consommation et des composants		
Fruits, légumes et cultures spéciales			Chef: P. U. Aasgaard	2-9084	10
Chef: A. J. Stanton	5-8245	15	Division des projets spéciaux		
			Chef: R. Sangster	2-8897	10

	Signalez 99 et	Étage
DIRECTION DE LA MACHINERIE		
Directeur général:	2-7181	11
J. J. McKennirey	2-1129	11
Directeur et secrétaire du comité consultatif sur les machines et l'outillage:		
W. H. Chandler	2-5800	11
Directeur:		
J. C. Stavert	2-4737	11
Division de l'équipement motorisé		
Chef: J. H. O'Connell	2-0324	11
Division de l'équipement mécanique		
Chef: A. Chipczak	2-0321	11
Division des machines industrielles et des services techniques		
Chef: R. C. Wallace	2-4082	11
Division de l'analyse du programme des machines		
Chef: S. A. Radley	2-1359	11
Division des programmes généraux		
Chef: R. K. McGregor	2-0371	11
Division du personnel spécialisé		
Chef: F. K. Gardner	2-0347	11
Analyses générales et mise au point		
J.-P. Reny	2-0039	11
DIRECTION DES MATÉRIAUX		
Directeur général:		
R. D. Hindson	2-1113	12
Adjoint spécial: H. W. Pfeffer	2-3796	12
Directeur:		
H.-R. Pinault	2-5672	12
Division de la sidérurgie		
Chef: E. J. Davis	2-0025	12
Division des métaux non ferreux		
Chef: S. H. Rochester	2-0088	12
Division des minéraux industriels		
Chef: R. J. Jones	2-1581	12
Division de la construction		
Chef suppléant: D. J. Dawson	2-0028	12
Division des programmes		
Chef: H. E. Wilson	2-1015	12
DIRECTION DU TRANSPORT MOTORISÉ		
Directeur général:		
C. D. Arthur	6-4122	5
Directeur:		
T. C. Arnold	6-4122	5
Projets spéciaux		
K. R. Burgess	5-6506	5
Division des industries de l'automobile		
Chef adjoint: W. J. Patrick	5-8231	5
Division de l'aide à l'industrie de l'automobile		
Chef adjoint: O. V. Lonmo	2-4478	5
Secrétaire suppléant: F. Wanko	2-0021	5
Division des machines agricoles, des machines de construction et des produits spéciaux		
Chef suppléant: D. Izzard	2-1027	5
Division de l'aide technique		
Chef: R. H. Linden	2-1024	5

	Signalez 99 et	Étage
DIRECTION DES PRODUITS DU BOIS		
Directeur général:		
J. R. Midwinter	2-1116	13
Directeur	2-1493	13
Division des pâtes et papiers		
Chef: G. C. Campbell	2-0065	13
Division du bois, du contre-plaqué et des panneaux		
Chef: E. W. Smith	2-0068	13
Division des meubles et des produits secondaires		
Chef: M. N. Murphy	2-1545	13
Division des programmes		
Chef: R. H. McGee	2-0095	13
Division de l'impression et de l'édition		
Chef: P. L. MacDougall	2-0093	13

Bureaux régionaux au Canada*

	Télex	Téléphone
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)		
Édifice Sir John Thomson	014-422829	426-3851
1256, rue Barrington		(code régional 902)
Directeur régional: D. J. Packman		
(Terre-Neuve est comprise dans cette région)		
FREDERICTON (Nouveau-Brunswick)		
Édifice Eastern Canada	014-4640	454-9707
212, rue Queen		(code régional 506)
Directeur régional: F. D. Grimmer		
(L'Île du Prince-Édouard est comprise dans cette région)		
MONTREAL 128 (Québec)		
Suite 1700, Maison du Commerce	0120280	879-6254
1080, Côte du Beaver Hall		(code régional 514)
Directeur régional: J.-G. Touchette		
TORONTO 111 (Ontario)		
Centre Toronto-Dominion	0221691	369-3711
Suite 3001		(code régional 416)
B.P. 114		
Directeur régional:		
WINNIPEG 1 (Manitoba)		
Suite 1104	035287	985-2381
Édifice de la Banque Royale		(code régional 204)
220, avenue Portage		
Directeur régional: G. A. Gillespie		
Regina (Saskatchewan)		
Édifice Saskatchewan Wheat Pool	0312745	525-9814
Suite 651		(code régional 306)
2625, rue Victoria		
Directeur régional: G. A. Cooper		
EDMONTON 15 (Alberta)		
802 Chancery Hall	0372762	422-7178
3, Square Sir Winston Churchill		(code régional 403)
Directeur régional: W. Mackenzie Hall		
VANCOUVER 1 (Colombie-Britannique)		
2003 Board of Trade Tower	045391	666-1434
1177 ouest. rue Hastings		(code régional 604)
Directeur régional: J. F. Murray		

*Ces bureaux relèvent de la Direction des services à l'industrie et au commerce et des services de transport.

Vos documents d'exportation sont-ils en ordre?

En connaissant bien les négligences à éviter, les exportateurs pourront apporter plus de soin à leur commerce aux Caraïbes.

KENNETH G. RAMSAY, Conseiller commercial, Port of Spain

J'ai été blessé dans ma fierté en entendant un importateur choisir les exportateurs canadiens comme exemples d'hommes d'affaires qui négligent le maniement des documents relatifs aux produits exportés. Après la discussion subséquente et mon enquête personnelle, j'en ai conclu qu'il faut améliorer la méthode utilisée par certains exportateurs canadiens pour présenter les pièces requises à l'expédition de marchandises aux Caraïbes. Bien que l'inattention et le manque d'intérêt constituent une bonne partie du problème, le facteur principal est l'ignorance des précautions à prendre pour éviter les disputes coûteuses (le temps c'est l'argent) qui peuvent s'ensuivre.

Même si un article intitulé «La documentation précise et promptement expédiée» paraissait il y a presque deux ans dans le *Foreign Trade*, certains exportateurs canadiens continuent de faire face à des difficultés. Le premier article s'intéressait surtout aux retards apportés à la livraison des documents aux personnes intéressées, aux petites Antilles. Le présent article, bien qu'il reprenne à son compte certains points du rapport précédent et qu'il en souligne l'importance, s'occupe des problèmes qu'affrontent les encaisseurs et des plaintes qu'ils formulent lorsque des erreurs se sont glissées dans la préparation des documents. Plusieurs exportateurs canadiens évitent le genre de problèmes traités dans cet article, grâce à leur façon de s'occuper de ces documents, mais d'autres peuvent penser que certains points particuliers soulevés dans le présent article et dans le précédent rapport appellent des changements importants.

La première et plus importante précaution à prendre est d'obtenir des acheteurs, des instructions quant aux documents requis pour l'expédition de la marchandise. Penser que la demande de certains documents est «une chinoiserie administrative ridicule» ne règle pas le problème. Si un acheteur affirme qu'il a besoin de tel document particulier (par exemple, un certificat d'origine, un document indiquant si oui ou non la commission est comprise dans le prix, etc.) et que l'affaire en vaut la peine, veillez à ce que votre maison (ou votre commissionnaire en douanes) fournisse les pièces désirées, là, où et quand elles le sont. C'est le «quand» qui constitue le plus souvent un point de litige.

Il y aura inévitablement des occasions où la circulation des documents (entre le manufacturier canadien, le commissionnaire en douanes, la banque canadienne, la banque correspondancièrè, la banque de l'importateur, l'importateur) est telle que ceux-ci peuvent arriver après les marchandises. Plusieurs des problèmes, qui sont ainsi occasionnés sinon tous, peuvent être évités en envoyant par avion à vos clients et à vos représentants locaux, une copie de la facture douanière et des pièces portant le nom du navire transporteur et la date d'arrivée. S'il a cette facture, l'importateur peut obtenir une garantie bancaire qui lui permettra de passer la marchandise en douane sans connaissance. Il importe de comprendre ce que comporte cette méthode de «dédouanement et d'entrée en possession sans documents». Dans le cas de livraison sur présentation de traite à vue, la banque fournit la garantie et

l'importateur prend possession des marchandises. A l'arrivée des documents, la banque débite le compte du client du montant des sommes dues et remet la somme à qui de droit. Dans le cas des échéances à terme, la banque est dégagée de sa responsabilité lorsque l'importateur signe son billet d'acceptation. A partir de ce moment le paiement est sujet aux mêmes risques que si les documents étaient arrivés à temps et agréés avant même la livraison de la marchandise à l'importateur. Remarquez, cependant, que la traite entre en vigueur à partir de la date d'acceptation et non de celle de l'entrée en possession des marchandises.

Les pièces ordinairement requises sont la facture douanière, le connaissement, et les documents d'assurance. Elles devraient être attachées solidement à la traite et à la lettre d'envoi contenant les instructions relatives à la livraison. Une précaution sage et peu coûteuse consiste à demander à votre banque d'envoyer deux séries de documents à 24 heures d'intervalle. Le connaissement négociable devrait faire partie du premier envoi. Il importe d'envoyer ces documents par voie des airs et il vaut la peine de vérifier périodiquement le courrier en partance pour voir s'il est suffisamment affranchi et s'il porte l'indication: Par Avion.

Il est très nécessaire de comprendre le rôle (eu égard à l'étendue et aux limites de sa responsabilité) joué par le directeur de la banque antillaise. Il est chargé d'exécuter intelligemment les instructions reçues. Dans le cas d'un non-paiement, il ne peut rien faire si les instructions reçues n'indiquent pas

les dispositions à prendre. Il ne ferait qu'aviser son client canadien du refus de paiement. La plupart des directeurs de banque font connaître ces refus de paiement à toutes les deux semaines à titre gracieux mais tous insistent pour dire qu'aucune obligation juridique ne les y astreint. C'est au directeur de juger de la mesure de pression qu'il va exercer sur le tiré, qui peut bien être un précieux client de sa banque. Si le tiré est un client important et s'il affirme qu'il paiera «prochainement», le directeur de la banque acceptera vraisemblablement cette réponse sans s'enquérir davantage.

Les banques ne se sentent nullement obligées d'avertir l'importateur de l'arrivée des marchandises. Cela relève clairement de la responsabilité de l'exportateur canadien ou de son représentant local (qui devrait être nommé dans les documents pour que la banque puisse entrer en rapport avec lui si la traite n'est pas honorée promptement) qui est censé s'intéresser en permanence à la circulation sans heurt des marchandises entre le manufacturier et son client.

Veuillez remarquer attentivement qu'à Trinidad un protêt ne peut être dressé que dans les 24 heures qui suivent la date d'échéance, faisant ressortir par là l'importance d'ajouter des instructions relatives au protêt dans la lettre qui accompagne les documents. Lorsque les 24 heures sont écoulées, on ne peut faire émettre un protêt qu'en fixant une nouvelle date d'échéance; si celle-ci n'est pas respectée, on pourra alors faire dresser un protêt dans les 24 heures.

La connaissance des formalités précises nécessaires à l'émission d'un protêt aidera l'exportateur canadien à saisir ce qu'il peut attendre de cette démarche. Trois jours (délai de grâce) après l'échéance de la traite, la banque, si elle a reçu des instructions dans ce sens, envoie la traite à un bureau d'avocats. Cette étude la retourne promptement à la banque demandant qu'elle soit honorée en faveur du tiré. La banque l'avertit officiellement que le tiré n'a pris aucune disposition en vue d'effectuer ce paiement, l'avocat prend alors note du nom de l'employé de la banque qui a émis cet avis, enregistre tous les renseignements donnés sous forme d'une déclaration sous serment, la fait entrer aux dossiers et envoie au tireur une facture de \$5.04

TT. Le bureau d'avocats ne rentre pas en contact avec le tiré ou la cour.

Cette déclaration est simplement conservée aux dossiers de sorte que, si des mesures légales étaient prises ultérieurement, l'on aura la preuve que le paiement a été demandé et refusé.

Des arrangements spéciaux sont nécessaires pour envoyer des marchandises par la voie des airs ou par courrier postal. Dans le premier cas le bulletin original de chargement aérien devrait accompagner la marchandise et la copie de ce bulletin devrait être envoyée par voie aérienne avec les autres documents au destinataire. Dans le cas du courrier postal, le bureau de poste envoie tout simplement une carte-avis d'arrivée au destinataire qui alors, sur paiement des frais douaniers, peut prendre possession de la marchandise. Ce serait alors de bonne politique, après avoir assuré l'envoi, de l'adresser à votre banque de recouvrement sur les lieux (la banque correspondancièrre de votre propre banque) ainsi: La Banque Royale du Canada, Independence Square, Port of Spain, Trinidad, W.I. Avertissez-en l'ABC Co. Ltd. P.O. Box 000,000 Frederick Street, Port of Spain, W.I. Par cette méthode vous serez assuré du paiement (ou de l'acceptation) de votre traite avant que la livraison ne soit faite à l'acheteur.

Une cause fréquente de malentendus au sujet du paiement vient de ce qu'à la Barbade, à Trinidad et en Guyane les règlements de contrôle du change étranger n'autorisent pas le versement de fonds avant que la marchandise ne soit effectivement arrivée au port. Donc, bien que les termes de la traite à vue, d'après lesquels l'envoi a été fait ne soient pas techniquement res-

pectés, les intentions de l'importateur sont présumées honorables.

De l'avis de toutes les banques il est imprudent pour un exportateur canadien d'essayer d'établir une correspondance directe avec la banque de recouvrement. Les enquêtes sur le sort d'une traite, des instructions spéciales reflétant un changement dans les circonstances qui entourent l'envoi, la modification des termes de paiement devraient toutes être faites par le manufacturier canadien par l'entremise de sa propre banque au Canada, qui à son tour entrera en contact avec la banque antillaise de recouvrement. En raison des problèmes juridiques en cause, les banques antillaises hésitent à accepter des instructions venant directement de l'exportateur canadien. Elles préfèrent recevoir ces instructions de la banque canadienne qui saurait exactement comment formuler les instructions.

Les petites Antilles, membres du Commonwealth, constituent un débouché valable, bien que dispersé, pour plusieurs articles, petits et particuliers. Par exemple, les exportations à Trinidad dans les neuf premiers mois de 1969 se répartissaient en 545 articles d'une valeur de 12 millions de dollars soit une moyenne de \$22,018 pour chaque article. Le grand nombre de petites expéditions comparées aux gros envois faits vers d'autres marchés souligne bien le soin avec lequel on doit s'occuper des documents qui les accompagnent. On comprend que l'importateur ou son représentant, devant la colère de ses clients à la suite de négligences dans la présentation des documents de la part de l'exportateur canadien, puisse être porté à s'adresser à d'autres fournisseurs.

Prêts internationaux

Les routes de la République du Cameroun vont bénéficier d'un prêt de 19 millions de dollars accordé par la Banque mondiale et l'Association internationale de développement. Deux de ces routes feront partie de la prolongation de l'importante artère ferroviaire et routière transcamerounaise de la frontière du Tchad à la côte. Deux autres routes relieront Douala, le port principal, à l'important centre commercial de Victoria et à la région agricole de Bamileke. Ce projet permettra la circulation en tout temps sur 183 milles de parcours; il comprendra aussi des études financières et des études techniques détaillées concernant 269 autres milles.

Cent trente et un milles de la route panaméricaine en Colombie vont être améliorés grâce à un prêt de 15.2 millions de dollars de la Banque interaméricaine de développement. Il s'agit d'élargir et de revêtir une section de 77 milles, de construire 57 milles de nouvelle route, 28 ponts et 11 milles de routes d'accès et d'installer des rampes de protection et la signalisation le long de toute la route. Cette nouvelle route assurera des communications plus rapides entre le Sud-Est et les principaux centres commerciaux du Nord de la Colombie. Elle devrait également encourager la mise en valeur des ressources agricoles, forestières et minérales.

Scandinavie — source de technologie

Cet article a été rédigé en collaboration par trois de nos délégués commerciaux:

M. B. Bursey, conseiller commercial à Stockholm,

J. R. Caux, conseiller commercial à Oslo, et

John M. Hill, secrétaire commercial adjoint à Copenhague jusqu'à sa mutation à Cuba en juin.

La Scandinavie importe à l'industrie canadienne non seulement comme débouché pour les produits du Canada, mais aussi comme région où foisonnent les nouveaux produits et les idées originales applicables à ses usines surtout sous la forme d'accords d'aide technique, de licence et d'échange de savoir-faire de fabrication. Cet article cite des exemples en Suède, au Danemark, en Norvège et en Finlande et suggère aux fabricants canadiens les moyens de se renseigner sur d'autres produits ou procédés dans leurs secteurs particuliers.

Plus s'accélère le développement d'une économie industrialisée, plus il lui faut importer de la technologie. Le Canada illustre bien les avantages d'un afflux de brevets, de licences et de savoir-faire technique non seulement aux premiers stades de développement, mais aussi lorsque l'industrialisation est avancée et spécialisée. Nous constatons aujourd'hui un afflux dans les deux sens: nous exportons la technologie qui sert à la fabrication des maisons à ossature de bois, des réacteurs nucléaires et du caoutchouc synthétique tout en important de la technologie grâce à des accords de partage de la

production au niveau gouvernemental dans la défense et dans l'industrie de l'automobile et grâce aux arrangements d'aide technique, de licence et d'échange de savoir-faire de fabrication entre le Canada et les entreprises étrangères.

Au point de vue industriel, la Scandinavie est une des trois régions les plus évoluées au monde; elle est donc très intéressante comme source de technologie. En fait de population, de produit national brut, de niveau de vie et de géologie, elle ressemble remarquablement au Canada. Tout comme le Canada, elle est divisée en

quatre régions ou plus sur le plan économique. Par exemple, le Danemark ne possède presque pas de minerais, de forêts ou d'autres matières industrielles grâce auxquels ont prospéré la Suède, la Norvège et la Finlande; il a donc développé une physionomie industrielle qui lui est propre.

Comment les Canadiens peuvent-ils puiser aux sources scandinaves de technologie? La voie est ouverte aux sociétés individuelles ainsi qu'aux ministères fédéraux et provinciaux, chez nous au Canada et sur les lieux en Scandinavie. La méthode la moins laborieuse consiste à lire assidûment



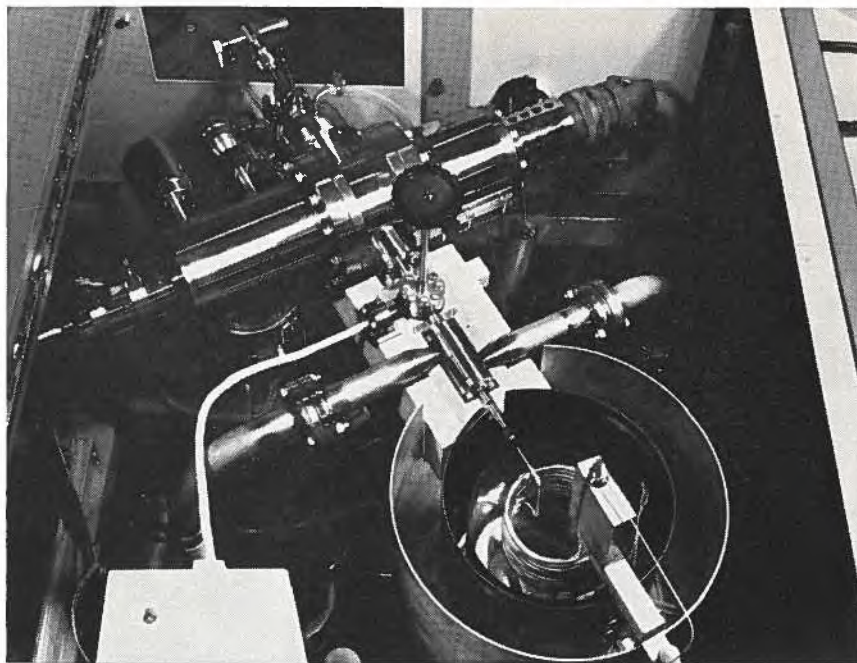
La réputation industrielle de la Scandinavie se fonde sur la création de nombreux produits nouveaux. Il est à prévoir que cette région deviendra avec le Canada une pépinière de technologie avancée. Par exemple, nombre de sociétés suédoises sont premières au monde dans leurs domaines respectifs, notamment SKF, fabricant de roulements. Ci-dessus, la dernière inspection d'un produit SKF.

les publications appropriées. Une liste mensuelle: Bulletin de produits nouveaux, indiquant les possibilités de fabrication ouvertes aux hommes d'affaires canadiens vous sera expédiée sur demande par la Division des demandes de renseignements industriels et commerciaux, Direction des services à l'industrie et au commerce, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa. Nombre de gouvernements provinciaux vous livreront des publications semblables. En plus, chacun des quatre pays scandinaves publie une revue de haute tenue sur l'exportation que vous pouvez examiner en quête d'idées. Il faudra agir sans tarder lorsque vous aurez trouvé un produit ou un système convenable car les licences sont parfois très chaudement disputées.

Si une firme canadienne connaît le genre de produit qu'elle recherche et peut lui donner une définition assez précise, elle peut faire parvenir une déclaration à la division appropriée de la Fédération des industries dans chacun des pays scandinaves, aux bureaux des brevets, aux associations d'inventeurs, aux académies de sciences technogéniques et aux banques. Elle peut aussi faire paraître une annonce dans une ou plusieurs revues techniques ou professionnelles. Elle peut en outre identifier les expositions spécialisées et nouer des contacts sur les lieux.

Le point culminant d'une telle initiative est naturellement une tournée en Scandinavie. Les délégués commerciaux peuvent contribuer beaucoup à rendre cette tournée fructueuse.

Depuis plusieurs années, les autorités fédérales et provinciales du Canada s'efforcent constamment d'amener la technologie scandinave au Canada d'une autre façon soit par l'établissement au Canada d'usines filiales. Les sociétés scandinaves ont été mises au courant des services et de l'aide financière qui leur seront offerts au Canada si elles y fabriquent leurs produits et elles manifestent un intérêt croissant. Non seulement ces filiales accroissent la production canadienne, mais elles permettent de nouer des relations avec les experts scandinaves et stimulent directement les exportations canadiennes vers cette région. Ce que nous avons dit jusqu'ici s'applique à toute la Scandinavie. Cependant, chacun des quatre pays compte des secteurs économiques spécialisés qui offrent les



Un autre exemple de savoir-faire scandinave: Cet appareil combiné pour la chromatographie en phase gazeuse et la spectrométrie de masse est un produit de L K B—Produktor AB, de Stockholm. Destiné à l'analyse des composés organiques et bio-médicaux, il a été mis au point à Stockholm.

meilleures possibilités aux entreprises canadiennes; c'est pourquoi nous les étudions séparément.

Suède—Une boutade, décochée voilà plusieurs années sur la collaboration scandinave: les Norvégiens inventent le produit, les Suédois le produisent et les Danois le vendent, n'aurait guère cours en Suède aujourd'hui. Les Suédois (ainsi que les Suisses) font plus de demandes de brevet par tête que les citoyens de tout autre pays. Ils affirmeraient aussi l'origine suédoise de certains procédés fondamentaux en sidérurgie et dans la production de la pâte de bois. Beaucoup d'industries suédoises sont fondées sur une invention suédoise qui a fait époque (citons *Swedish Match Company*, qui exploite l'allumette de sûreté de Pasch), mais c'est surtout le cas en construction mécanique—SKF fabrique le palier à alignement automatique de *Wingquist*, AGA le phare automatique de *Dalen*; les méthodes de séparation employées par *Alfa-Laval*, AB, ASEA reposent sur le moteur électrique triphasé de *Wenstrom*, L.M. *Ericsson* sur la commutation «cross-bar» pour centraux de téléphone, C.E. *Johansson* sur l'ensemble de calibres à bouts inventé par le fondateur, Facit sur les calculatrices à clavier et le réfrigérateur *Electrolux* sur le système d'absorption

von *Platen-Munthe* sans pièces mobiles. Ces sociétés ont été dans bien des cas édifiées par des hommes qui en plus d'être inventeurs savaient traduire leurs idées en modèles efficaces, produire ces modèles et les vendre dans le monde entier.

Il y a encore des inventeurs suédois qui fondent des entreprises pour exploiter leurs inventions; mentionnons *Elis Linden* et sa grue qui s'élève à mesure que monte l'édifice et le créateur de *Tetra Pak*, le carton de lait. Toutefois, la plupart des nouveaux produits d'aujourd'hui sont mis au point par les grandes compagnies—la transmission interurbaine de l'énergie électrique par une équipe d'ASEA, les centraux téléphoniques à ordinateurs par L.M. *Ericsson*, le procédé *Kaldo* à l'oxygène pour la fabrication de l'acier par *Stora Kopparberg*, un concentré de protéines de poisson et l'anesthésique *Xylocain* par *Astra*. Souvent, ces produits résultent de la collaboration d'une entreprise et du gouvernement, citons la caméra thermique d'AGA issue des recherches pour la défense. Ou bien, ils ont été élaborés avec les départements de recherche des universités.

Quels secteurs de produits les Suédois essaient-ils de développer en particulier? Autrement dit, quels secteurs

sont les plus intéressants pour les Canadiens comme source de technologie? La réponse générale est brève: les secteurs nouveaux et évolués. Les aciers et les papiers spéciaux sont encore importants, mais les rapports officiels attachent encore plus d'importance à l'électrotechnique, à l'océanographie et à l'électronique médicale. La prospection pétrolière et gazière, sur terre et sur mer, fait l'objet d'investissements considérables. On met au point du matériel pour la lutte contre la pollution de l'air et des eaux —pour les marchés du monde entier autant que pour le marché national. Cependant, on ne s'intéresse certes pas uniquement à ces produits. En effet, les entreprises d'État et les sociétés privées ont formé des compagnies précisément pour choisir les idées qui pourront donner lieu à des applications nombreuses ou importantes et pour financer leur développement.

Les Suédois ont également établi leur poste privé d'observation en Amérique du Nord, essentiellement pour se tenir au courant des innovations techniques sur notre continent, mais aussi pour chercher des partenaires en régie mixte en vue de la mise en valeur des idées suédoises. C'est la *Swedish Industrial Development Corporation* (Société suédoise d'expansion industrielle) dont le siège social est à New York. Les firmes canadiennes y gagneraient peut-être à la consulter.

Danemark—L'économie danoise, qui voilà seulement 10 ans était agricole, est maintenant dominée par l'industrie malgré le manque de matières premières brutes (minerais) ou d'énergie hydro-électrique. En plus, le Danemark est exportateur net de savoir-faire technique, surtout grâce à une campagne d'exportation lancée il y a trois ans par la Fédération des industries danoises pour répandre les informations techniques sur les licences, les services de consultation et les usines «clé en main» que peuvent exporter les sociétés danoises. Aujourd'hui, plus de 130 sociétés danoises offrent des licences et des usines complètes pour les produits alimentaires, le tabac, les boissons, les textiles et l'habillement, les chaussures, le meuble, les plastiques, le matériel de bureau et les matériaux et composants pour le bâtiment. La vente du savoir-faire technique, dont les services d'experts-conseils, rapporterait au moins 140

millions de dollars d'ici cinq ans et peut-être deux fois autant, sans compter les exportations directes de machines et de matériel qui accompagnent normalement la vente d'une licence.

Une société canadienne a récemment conclu un accord avec une firme danoise au sujet d'un système de construction en béton préfabriqué et d'autres sociétés du Canada sont en pourparlers concernant le matériel agricole danois, les machines d'imprimerie, les appareils électroniques et divers produits industriels.

Norvège—Le ski, l'industrie baleinière et les tranchoirs de fromage ne sont pas les seules innovations d'origine norvégienne incontestée qui se soient taillées une renommée mondiale. Il faut ajouter l'électrode de *Sodeberg*, le haut fourneau *Tysland Hole* pour la fusion électrique de la gueuse et le procédé *Birkeland-Eyde* (maintenant abandonné) pour l'extraction de l'azote atmosphérique. Aujourd'hui, le gouvernement et l'industrie collaborent à la production d'une gamme étendue de nouveaux produits.

En médecine, la Norvège a mis au point un compteur pour mesurer le débit de sang dans les vaisseaux sanguins exposés en chirurgie mais autrement intacts, qui sert aux opérations sur le cœur avec le concours des appareils cœur-poumon et des reins artificiels ainsi qu'aux recherches expérimentales. Parmi les autres nouveaux produits médicaux, signalons un cardioscope et un stimulateur gastro-intestinal pour activer les mouvements péristaltiques.

Le *Triphone*, introduit en 1967, est le premier combiné interphonique monopie à volume réglable. Une dessinatrice automatique pour les chantiers maritimes a été mise au point par *Kongsberg Vapenfabrikk*. Une nouvelle caisse enregistreuse substitue des circuits électroniques à la plupart des pièces mécaniques des modèles classiques. Les laboratoires de langues Tandberg combinent la technologie du ruban magnétique, l'amplification basse fréquence à transistors et les télécommunications. Ils sont utilisés dans 25 pays.

L'industrie de la pêche a suscité le développement de nouveaux détecteurs sonar et de détecteurs de poisson,

de machines qui lavent, écorchent, mettent en filets, fument et surtout réfrigèrent le poisson. Une scie mécanique, conçue tout spécialement pour élaguer les arbres, épargnerait le tiers du temps d'un bûcheron. Une nouvelle tondeuse électrique rotative coupe l'herbe avec des broches au lieu des lames et supprime le danger d'éjection des pierres et des autres objets durs.

Finlande—Ce pays est traditionnellement tributaire de ses forêts; son laboratoire de recherches forestières près de Helsinki est un des mieux équipés au monde. Dans la production des machines à fabriquer les planches et des défibreurs pour la pâte mécanique, la société finlandaise Tampella fait concurrence sur tous les marchés du monde; le consortium qu'elle a formé avec Valmet et Ahlstrom est d'ailleurs le principal fournisseur au monde de machines à pâte et à papier.

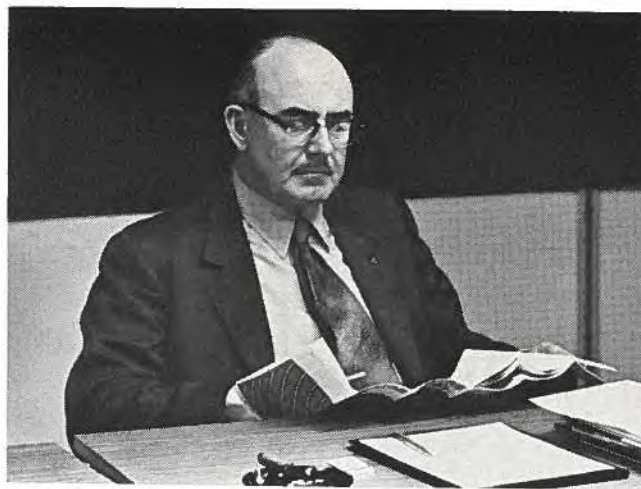
Les Finlandais attachent beaucoup d'importance à leurs nouvelles industries tendant à la diversification dans des domaines autres que les produits forestiers. Par exemple, l'industrie électronique exporte au monde entier des téléviseurs couleurs pour le divertissement et des instruments évolués pour les travaux industriels et professionnels.

Le Service des délégués commerciaux, organe du ministère outre-mer, ne demande pas mieux que de conseiller les industriels sur la disponibilité des matériels et de la technologie scandinaves pour l'exportation et d'indiquer l'importance et la réputation de la firme en question.

D'après les prévisions économiques, trois ou quatre régions post-industrielles se formeront d'ici dix ans. Ce seront les pays qui produiront et commercialiseront des idées, des techniques et des prototypes, laissant aux autres pays le soin de fabriquer en grande série. Une de ces régions post-industrielles (régions à technologie avancée) sera la Scandinavie, surtout la Suède et le Danemark; une autre région comprendra la grande zone industrielle du Canada. De plus en plus, ces régions trouveront matière à collaboration, comme centres de développement coopératif des idées et comme ateliers exploités par des entreprises en régie mixte. Il n'est pas trop tôt pour commencer à forger ces liens.

Une mission du Canada étudie l'essor touristique du Pacifique

Les représentants de l'industrie de l'équipement hôtelier en mission dans les pays en bordure du Pacifique ont constaté que le Canada y jouissait d'une excellente réputation. Nous voyons ici le chef de la mission, Cec Terrell, en train d'étudier l'itinéraire.



Au mois de mars dernier, sept membres de l'industrie d'équipement hôtelier du Canada ont effectué une tournée des pays en bordure du Pacifique sous le patronage du ministère de l'Industrie et du Commerce. La mission avait pour but d'aider l'industrie canadienne à établir des contacts indispensables avec les marchés de l'Asie du Sud-Est et d'examiner les débouchés commerciaux actuels et futurs. Un représentant du ministère, M. Joseph Pelisek de la Direction des foires et missions commerciales, accompagnait le groupe. Il expose ci-dessous les questions que la mission était chargée d'étudier. Le rapport officiel des membres sera publié plus tard.

L'itinéraire prévoyait des visites à Hong Kong; Tai-peï (Formose); Manille (Philippines); Bangkok (Thaïlande); Kuala Lumpur (Malaysia); Singapour; Sydney (Australie); Nandi et Suva (Îles Fiji). De plus, quelques membres de la mission ont visité Perth et Melbourne (Australie) Wellington et Auckland (Nouvelle-Zélande).

La presse, la radio et la télévision ont accordé beaucoup d'importance à cette visite et la plupart des membres ne s'attendaient pas à voir un tel intérêt manifesté envers le Canada en général et particulièrement envers la mission. On peut dire sans exagérer qu'on a, dans la région en bordure de Pacifique, une impression extrêmement favorable du Canada. Examinons maintenant attentivement les objectifs et les conclusions de la mission.

Méthodes et techniques de commercialisation—Il est indispensable d'avoir

des représentants locaux dans toutes les régions désignées. Les droits de représentation devraient être exclusifs de préférence mais le distributeur devrait être prêt à emmagasiner des stocks et des pièces et à disposer d'installations de service et d'exposition. Dans certaines régions il a été entendu qu'un seul représentant pourrait couvrir plusieurs régions, du moins au début. Par exemple, des agents postés à Singapour rayonnent souvent dans la Malaysia de l'Est et de l'Ouest et en Indonésie en plus de Singapour.

Toutefois, en Australie, la meilleure façon de réussir est d'accorder des licences. Il y a de nombreuses entreprises de bonne réputation qui disposent d'installations modernes et désirent des ententes de ce genre. On recherche beaucoup l'équipement qui permet des économies de main-d'œuvre puisque cette dernière est toujours très en demande.

Dans toutes les régions, il est indispensable d'entrer en relation avec les architectes car ceux-ci précisent fréquemment quel équipement doit être utilisé dans leurs réalisations. Il importe de savoir où résident ces architectes; ils n'habitent pas nécessairement le pays où se situe la construction que l'on projette.

Normes techniques—Dans presque toutes les régions, les normes canadiennes, américaines et japonaises sont acceptées pour le matériel électrique et mécanique à la condition qu'elles correspondent aux normes britanniques (impériales) ou soient compatibles avec elles. La plupart

des cahiers de charge des gouvernements exigent les normes britanniques.

A Formose, on utilise les mesures et poids japonais dans un grand nombre de transactions commerciales mais le gouvernement encourage l'emploi d'une combinaison de mesures chinoises et métriques.

Les Philippines acceptent le système métrique et le système anglais bien que les normes techniques américaines soient généralement utilisées.

En Thaïlande, c'est le système métrique qui est le plus employé mais les mesures impériales et américaines sont quelquefois spécifiées dans les listes de prix.

Coûts et usages—Dans toutes les régions, l'influence du Japon ressort des produits en montre dans les magasins à rayons et du matériel utilisé. Dans les régions où l'influence britannique a déjà été ou est encore très forte, les consommateurs préfèrent les produits anglais. Toutefois, l'influence américaine commence à se faire sentir, surtout dans les articles de luxe (outillage de cuisine, quincaillerie). Les Australiens intensifient également leurs efforts pour s'appropriier ces marchés. Toutefois, on croit de façon générale qu'avec des prix et (ou) une qualité concurrentiels les Canadiens devraient réussir à vendre leurs produits.

Méthodes de distribution—Pour les produits de consommation, les agents nomment habituellement des sous-agents et (ou) des commerçants qui sont en relation directe avec les consommateurs éventuels.

Pour les produits commerciaux et industriels, les agents utilisent leur propre personnel ainsi que leur service de commercialisation.

Position concurrentielle—Une grande variété de produits de nombreux pays sont offerts sur le marché. La Grande-Bretagne, les États-Unis, le Japon et les pays d'Europe sont fortement représentés et l'Australie commence à s'implanter. Il en résulte inévitablement une forte concurrence.

Le prix, plutôt que la qualité, est souvent le principal facteur de vente mais la rapidité de la livraison compte beaucoup. A cause de ces facteurs, la pénétration des marchés par le Canada nécessitera beaucoup d'efforts sur le plan de l'information et de la promotion. Les entreprises canadiennes doivent agir sur-le-champ si elles veulent obtenir leur part du marché.

Méthodes d'achat des acheteurs—Presque partout on dispose des fonds nécessaires pour la plupart des achats bien que dans les régions sterling le contrôle du change s'applique aux pays en dehors de la zone sterling.

Les conditions habituelles de paiement varient selon le produit et la position de l'entreprise. Toutefois, des lettres de crédit irrévocables sont d'un usage courant bien que des conditions de crédit puissent être accordées afin de faire face à la concurrence.

A Formose, des licences d'importation sont exigées pour toutes les marchandises sauf celles qui sont achetées dans le cadre d'un appel d'offres du gouvernement ou financées grâce à l'aide américaine. Aux Philippines, la licence d'importation n'est pas exigée mais il faut un certificat de décharge émis au nom de la Banque centrale avant que les marchandises puissent être dédouanées.

Documents (Expédition)—De façon générale, la facture commerciale d'expédition ordinaire, la note de colisage, la police d'assurance et le connaissement maritime (ou aérien) sont les seuls documents nécessaires. Dans certaines régions (Formose et Philippines) il faut une facture consulaire pour des envois dépassant un certain montant et on perçoit un droit de courtage. Il serait bon de consulter le manuel de l'Industrie et du Commerce



Ray Roy et Donald MacDonald écoutent avec attention l'exposé des problèmes.

intitulé «A la conquête des marchés du monde» car il renferme beaucoup de renseignements sur le coût des expéditions et des exportations.

Imposition selon les pays—Lorsqu'on songe à vendre dans cette partie du monde, il importe de tenir compte des taxes intérieures de chaque pays. En voici la liste:

A Formose, une surtaxe d'entrée allant de 20 à 30 p. 100 des droits douaniers est en vigueur. Sur les machines cette surtaxe est de 26 p. 100. Il y a aussi un droit portuaire de 3.75 p. 100 de la valeur des marchandises.

Les marchandises importées aux Philippines, tout comme les marchandises du pays, sont soumises à des impôts indirects appelés taxes sur le pourcentage des ventes. Les taux varient de 7 à 100 p. 100 selon la catégorie du produit. Les plus élevés s'appliquent aux objets de luxe.

La Thaïlande impose une taxe commerciale sur la plupart des marchandises et des services, y compris sur les gains des importateurs et agents. De plus, il faut verser une taxe municipale s'élevant à 10 p. 100 de la taxe commerciale. L'agent d'une entreprise étrangère doit également payer un impôt sur les profits réalisés par ses mandants sur toute transaction.

En Malaysia, une surtaxe de 2 p. 100 sur la valeur s'applique à certains articles comme les appareils commer-

ciaux pour la cuisson, la réfrigération et le lavage des verres, les distributeurs automatiques, le matériel de climatisation ainsi que les tapis et moquettes.

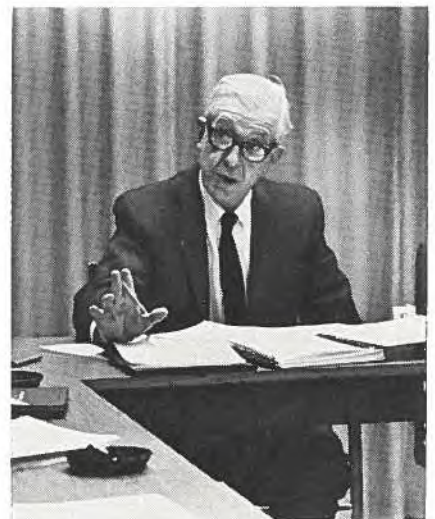
Les îles Fiji imposent un droit pour le service portuaire et douanier payable au taux de 5 p. 100 de la valeur de toutes les importations, à l'exception de certains produits alimentaires essentiels et de certaines autres marchandises. Des droits d'accise sont perçus sur le tabac, les cigarettes, la bière, les allumettes et les vêtements dont la fabrication est contrôlée aux fins d'imposition.

Règlements sur l'étiquetage—Aux Philippines les marchandises importées doivent clairement indiquer leur pays d'origine. Singapour et la Malaysia n'ont aucune loi générale au sujet des étiquettes. Toutefois, des dispositions s'appliquent à certains produits.

Méthodes d'expédition et de transport—Presque toutes les régions visitées étaient des ports de mer, sauf Kuala Lumpur qui utilise le port voisin de Swettenham. Nous nous sommes rendu compte que plusieurs compagnies maritimes comme *P & O*, *Maersk*, *Fedsea*, etc. effectuaient des expéditions régulières en provenance de sources canadiennes.

Il existe dans quelques pays certaines dispositions financières destinées à stimuler l'expansion du tourisme mais ce n'est pas la règle générale.

Ray Roy, doyen du groupe, explique un point important aux autres membres.





Cec Terrell discute d'un problème avec Joe Pelisek de la Division des missions commerciales, directeur du voyage. Les membres se sont rendu compte que plus de portes s'ouvriraient devant eux en faisant partie d'une mission.

Le gouvernement de Hong Kong n'a pas de programme d'expansion du tourisme comme tel; il a confié la planification et le développement de cette industrie au secteur privé. Ce dernier n'est guidé ni par un plan directeur ni par des politiques d'exemption fiscale, de tarifs de protection, de prêts à intérêt peu élevé ou d'autres subventions. Le gouvernement estime qu'il y a suffisamment d'encouragements indirects pour promouvoir l'expansion nécessaire. Ces encouragements sont en ce moment le faible taux d'imposition, le coût peu élevé de la main-d'œuvre et la forte demande d'hébergement qui continue à croître. Le gouvernement ne consent pas non plus de prêts pour l'expansion touristique et ne garantit pas de tels prêts.

Le gouvernement de Formose dispense les hôtels de classe internationale de l'impôt sur les sociétés pendant cinq ans à compter de leur ouverture.

Aux Philippines comme dans certaines autres régions, la planification touristique n'est guère évoluée. Toutefois, le gouvernement a promis un fort appui et l'Association des hôtels et restaurants des Philippines espère que des mesures législatives seront adoptées

cette année. Il existe apparemment un certain nombre de programmes individuels mais ils n'étaient pas en application au moment de la visite de la mission canadienne.

Le gouvernement de la Thaïlande a formulé un programme d'expansion touristique pour la période 1969-1974 afin d'attirer les touristes en plus grand nombre et de prolonger la durée de leur séjour. Dans ce but, il encourage les investissements dans l'industrie hôtelière grâce à des exemptions d'impôts, des prêts à intérêt peu élevé et des droits de douane spéciaux; il intensifie les campagnes publicitaires et établit de nouveaux bureaux touristiques un peu partout.

Les programmes de la Malaysia destinés à promouvoir le tourisme se poursuivent et on a réalisé certains

progrès dans la création d'attractions touristiques. Un hôtel Hilton de 500 chambres est actuellement en construction et un autre, le Merlin, prévoit un rajout de 300 chambres. Le gouvernement encourage des projets similaires dans d'autres parties du pays. Il aide de façon concrète les investissements dans l'industrie manufacturière d'équipement et dans la construction d'hôtels. Les investissements dans des projets qualifiés d'innovateurs peuvent bénéficier d'exemptions de taxe allant jusqu'à sept ans alors qu'en principe toutes les mises de fonds peuvent recevoir des crédits d'impôts sur les investissements.

Le gouvernement de Singapour, par l'entremise de la Commission d'expansion économique et de la Banque d'expansion de Singapour, a contribué au financement de la construction

Membres de la Mission

M. R. A. Prowse, président
Garland Commercial Ranges Limited

Appareils de cuisson au gaz et à l'électricité pour le commerce, cuisinières, grilloirs, friteuses, fours à tablettes.

M. C. L. Hagedorn, président
Wade International Limited

Drains, fontaines, salles de douche, dispositifs de soutien de la tuyauterie, accessoires de salles de toilette, unités modulaires de corridor à usages multiples et matériel de gymnase.

M. C. F. Terrell, vice-président
Division de l'exportation
Canadian Coleman Company Limited
(Chef de la mission)

Lanternes, lampes, chauffeuses, appareils de chauffage, contenants isolés pour les aliments et les breuvages, climatiseurs.

M. W. Bardeau, président
Bardeau Limited

Appareils Toast Treat, gaufriers, grille-sandwichs, appareils de cuisson des viandes, percolateurs, chauffe-café, chauffe-pain, appareils à beurrer, marmites autoclaves, tranchoirs à tomates.

M. M. Roy, vice-président
Foster Refrigerator International Limited

Réfrigérateurs entièrement en aluminium, congélateurs, réfrigérateurs à boissons, congélateurs de laboratoires et de banques de sang, chambres froides.

M. D. MacDonald, directeur exécutif général
Division de la commercialisation des tissus
Chemcell Limited

Acétate de cellulose et flocons tri-acétylés, fils filamenteux et fibres tri-acétylées en polypropylène; filtre à cigarettes; fils de tissage.

M. A. B. Moyer, président
Moyer Diebel Metalcrafts Limited

Distributeurs automatiques de boissons chaudes, de repas froids, de jus de fruits glacés, gros distributeurs de chips, petits distributeurs de café et de boissons chaudes, petits distributeurs pour les eaux gazeuses froides, laveuses automatiques à jets pour les verres.

M. V. Joseph Pelisek
Division des Missions
Direction des foires et missions commerciales
Ministère de l'Industrie et du Commerce
(Représentant du ministère)

d'hôtels. Toutefois, on prévoit que le gouvernement ne participera plus à de tels projets à moins que les programmes de construction ne répondent à des exigences extrêmement sévères. Il a été assez facile de trouver localement des capitaux d'investissement pour la construction d'hôtels. Toutefois, le gouvernement semble intéressé à financer certains projets touristiques connexes comme les hôtels de villégiature et les installations destinées à des congrès ou de grandes réunions.

Le gouvernement de Fiji se rend compte que l'expansion de l'industrie touristique est souhaitable et l'appuie fortement. Par exemple, il accorde des subventions pour aider à la construction de nouveaux hôtels et à l'agrandissement des hôtels existants en vertu d'un décret sur l'aide aux hôtels.

Difficultés particulières au sujet de la concurrence—Sur le plan de la concurrence, la difficulté la plus évidente pour le Canada, par rapport à certains

pays comme l'Australie, le Japon, Hong Kong, etc., est le coût plus élevé des expéditions.

Nous nous sommes également rendu compte que le Canada fait face à une concurrence serrée sur ces marchés de la part de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et de la Grande-Bretagne dont les sociétés exportatrices s'appuient sur des programmes d'encouragement à l'exportation de leurs produits.

Les Philippines accordent aux États-Unis un traitement préférentiel en vertu duquel les droits sur les marchandises américaines s'élèvent à 90 p. 100 du tarif de la nation la plus favorisée. Cependant, le taux de 100 p. 100 s'appliquera aussi aux États-Unis à compter du 1^{er} janvier 1974.

Le plus grand concurrent du Canada et des autres pays sur les marchés du Sud-Est asiatique est le Japon. Ce dernier exerce une suprématie commerciale dans cette région par suite de

divers facteurs, notamment sa proximité et ses bas prix.

Publicité—Pour la présentation de nouveaux produits, on recommande de soigner la publicité, considérée habituellement comme nécessaire. Plusieurs croient que les journaux commerciaux sont les meilleurs instruments pour présenter presque tout l'équipement commercial et industriel.

À cause des climats tropicaux et semi-tropicaux et de la grande humidité de ces régions, l'emballage doit être à l'épreuve de l'eau; dans le cas des cartonnages individuels, il faut sceller le produit dans un papier imperméable. Les produits métalliques devraient subir un traitement spécial pour compenser ces difficultés.

Si possible, les prix devraient être soit c.a.f. ou f.à b. et cotés en devises locales. Toutefois, on accepte les listes de prix en dollars canadiens ou américains selon le cas.

Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

Argentine

Le décret n° 22, daté du 12 juin 1970 et publié dans le Boletín Oficial du 15 juin, donne les tarifs d'importation maintenant en vigueur sur les biens d'équipement qui figurent aux chapitres 84 (machines et appareils électriques et objets servant à des usages électroniques) et 90 (instruments et appareils d'optique, de photographie et de cinématographie, de mesure, de vérification, de précision, instruments et appareils médico-chirurgicaux).

La protection tarifaire élevée qui existe actuellement reste en vigueur pour la plupart des biens d'équipement que produisent les fabricants locaux. Les droits sur les autres pièces d'équipement ont été diminués de 20 p. 100 de leur valeur c.a.f.

Le gouvernement argentin a également adopté une autre loi accordant l'entrée en franchise aux biens d'équipement, qui ne sont pas fabriqués par l'industrie locale ou dont l'importation n'empêche pas les fabricants

locaux de vendre leurs produits sur le marché national. Pour obtenir la permission d'exporter, les personnes intéressées doivent demander une licence à l'organisme gouvernemental approprié.

Équateur

Le gouvernement de l'Équateur a majoré la surtaxe de stabilisation monétaire sur les importations aux termes des décrets nos, 466 et 469 publiés le 12 mai. Dans le cas des marchandises importées qui apparaissent à la liste 1 (produits essentiels) la surtaxe est maintenant de 20 p. 100 de la valeur c.a.f. Pour ce qui est des marchandises de la liste 2 (produits non essentiels), les taux varient, mais ils sont d'environ 55 p. 100 dans tous les cas.

États-Unis

Le règlement sur le contrôle des transactions des États-Unis a été modifié, à compter du 1^{er} juillet 1970, de façon à permettre aux filiales et succursales des sociétés

américaines à l'étranger d'exporter, aux pays de l'Europe de l'Est, de la marchandise assujettie au contrôle du comité de coopération (COCOM), à condition que le pays COCOM en ait autorisé l'exportation. COCOM est un comité officiel composé de pays de l'OTAN et du Japon et créé pour faciliter les consultations entre ses divers membres quant à l'exportation de produits d'importance stratégique aux pays communistes. Autrefois, les filiales ou succursales des firmes américaines devaient obtenir une licence du pays exportateur et la société mère de son côté devait se procurer une licence du Secrétariat du Trésor des É.-U.

Cette modification ne change en rien les restrictions applicables aux exportations des pays ne faisant pas partie du COCOM non plus que le commerce avec les pays communistes asiatiques, Cuba et la Rhodésie du Sud. Ne sont pas modifiés non plus les contrôles exercés par le secrétariat américain du Commerce sur l'exportation à l'Europe de l'Est de marchandises et de données d'origine américaine ou qui contiennent des éléments d'origine américaine ou encore qui sont le produit de données américaines.

Grande-Bretagne

Le gouvernement britannique a annoncé que le dépôt actuel de 30 p. 100 exigé sur les marchandises importées sera ramené à 20 p. 100 à compter du 1^{er} septembre 1970 et que ce dépôt d'importation sera supprimé totalement à partir du 4 décembre 1970.

Ce régime de dépôt à l'importation a été institué le 22 novembre 1968. Le taux en était alors de 50 p. 100 de la valeur des importations en douane.

En novembre 1969, il fut réduit à 40 p. 100 et le 1^{er} mai 1970, à 30 p. 100.

Ce régime exigeait que l'importateur britannique de marchandises imposables laisse aux douanes britanniques un dépôt ne portant pas intérêt, pendant une période de six mois.

Pérou

Le gouvernement péruvien contrôle maintenant tout le commerce du change étranger, par suite de l'application du décret-loi n° 18275 du 15 mai 1970. Depuis septembre 1967 le marché du change sous contrôle officiel englobait de 80 à 85 p. 100 de l'ensemble des affaires menées sur le marché des devises étrangères. Voici quelques-unes des principales dispositions du décret-loi régissant les opérations financières de ce marché:

1. Tous les projets de transaction devront maintenant passer par la *Banco de la Nacion*.

2. Les réserves en monnaie étrangère des banques commerciales seront acquises par la banque centrale pour être converties en soles.

3. Toutes les sociétés et tous les individus se voient accorder un délai de 30 jours à partir de la date du décret pour vendre à la *Banco de la Nacion* le produit de leurs dépôts à vue, de même que les chèques, billets, pièces de monnaie etc. Les personnes demeurant au Pérou et possédant des réserves étrangères à l'extérieur devront à l'avenir les vendre à la *Banco de la Nacion*.

4. Dans les trente jours qui suivent la date du décret, toute personne demeurant au Pérou doit déclarer toutes les réserves et tous les investissements étrangers qu'elle possède à l'extérieur du pays.

Les dispositions du décret-loi au sujet des étrangers sont semblables à ce qui se fait dans les autres pays où ce commerce est contrôlé officiellement. A la base, toute personne qui a vécu au Pérou pendant moins de dix ans n'a pas à se conformer aux dispositions légales qui obligent tout Péruvien à rapatrier les capitaux détenus à l'étranger, à y fermer les comptes de banque et à déclarer les biens qu'il y détient. Les étrangers qui ont vécu au Pérou de dix à vingt années sont obligés de déclarer les biens qu'ils possèdent à l'étranger mais non de rapatrier leur avoir en monnaies étrangères.

Pour de plus amples renseignements, prière de s'adresser à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales.

Lutte contre la pollution par le pétrole

Une méthode en vue d'enrayer la pollution de la mer par le pétrole a récemment été mise à l'essai sur la côte hollandaise. Le procédé, mis au point par le Laboratoire Shell de Rijswijk, allie du sable à un produit chimique, formant une substance qui adhère au pétrole et l'entraîne au fond de l'eau.

D'après la Shell, les tests en mer confirment les essais en laboratoire de la société où l'on a réussi à enrayer 95 p. 100 de la pollution. Le produit chimique qui n'a pas encore de nom ne présente aucun danger pour les poissons, le plancton et autres organismes de la mer.

Les représentants d'un certain nombre de pays de la Mer du Nord et des États-Unis et des fonctionnaires du ministère des Transports et des Voies fluviales étaient présents lors du test. L'expérience a été tentée à 15 milles à l'ouest de Hoek van Holland où 100 tonnes de pétrole brut ont été déversées dans la mer. Le pétrole, à l'exception de quelques tonnes, s'est déposé sur le fond marin après avoir été recouvert de ce produit à l'aide d'une drague suceuse.

Bien qu'il s'agisse d'une idée développée par la société Shell, ses représentants ont fait savoir que la méthode est à la disposition de ceux qui désirent en faire l'essai et que la société communiquerait le fruit de ses recherches à ceux qui ont à faire face au problème que pose la pollution par le pétrole.

Lettre de Suisse de la Directrice du "Commerce extérieur"

Le portier de l'hôtel de Bâle m'avait dit: «Prenez le tramway n° 2 juste à côté de la Place; il vous amènera directement à la foire.» Comme je ne fais pas beaucoup confiance à mon sens de l'orientation, je suis sortie en me demandant comment je pourrais reconnaître l'endroit où se tenait DIDACTA, la foire européenne de matériel éducatif. Je n'avais pas à m'inquiéter. A l'arrivée du tramway, une foule de personnes, dont bon nombre avaient une serviette sous le bras, sont montées à bord; elles se sont toutes levées en même temps lorsque nous sommes parvenus au terrain d'exposition au cœur de la ville.

En effet, il y a eu tellement de monde à cette foire qu'il n'y avait pas une seule chambre d'hôtel libre à Bâle. A la fin de la première journée, on a annoncé que le chef du bureau d'accueil souffrait d'une dépression nerveuse et avait dû confier sa tâche impossible à un collègue. Plus tôt, en me rendant à la gare de Genève acheter mon billet, j'avais aperçu un panneau-réclame qui annonçait la foire et offrait un tarif spécial aller-retour entre Genève et Bâle.

C'était mon premier contact avec une grande foire européenne et mon premier travail à l'extérieur de Genève depuis mon arrivée, le 1^{er} avril; j'ai été affectée pour six mois au Centre commercial international CNUCED-GATT.

J'ai trouvé les exposants canadiens à la foire DIDACTA installés dans des kiosques bien conçus et déjà plongés dans les affaires; ils voisinaient d'un côté avec les Australiens et de l'autre avec les Soviétiques. Les représentants du stand de l'URSS sont venus saluer l'un des Canadiens; ce dernier a voulu faire étalage des quelques mots russes qu'il connaissait mais il fut tout étonné de voir ses visiteurs tourner vivement les talons et s'en aller. Une dame qui se trouvait là lui demanda: «Vous rendez-vous compte de ce que vous avez dit, » «Évidemment, a répondu le Canadien j'ai dit «Pas le russe» parce que je ne parle pas cette langue.» «Non, vous leur avez dit «Pas de Russes». A la demande du Canadien, la dame alla au kiosque soviétique expliquer la situation. Les visiteurs revinrent tout souriants et l'un d'eux donna à notre représentant une telle tape d'amitié dans le dos qu'il en resta tout étourdi.

Allez dire maintenant que les Canadiens sont ternes! Un autre participant du Canada est arrivé à la foire avec une jambe dans le plâtre. On ne peut pas dire

qu'il avait des goûts conservateurs en matière d'habillement (chaque matin nous nous exclamions devant ses cravates); il mettait la touche finale à son habillement en enfilant au bout de son plâtre une chaussette assortie à son costume. Un habit bleu pâle était accompagné d'une chaussette d'un bleu plus foncé et un habit vert d'une chaussette verte. Je dois ajouter qu'il avait également beaucoup de flair pour faire valoir ses produits et à la fin de la seconde journée il ne lui restait déjà plus de brochures publicitaires.

En plus de rencontrer des Canadiens et de causer avec eux, j'ai marché des milles à travers la foire qui contenait des exhibits de près de 30 pays et remplissait 15 salles d'exposition.

Il y a longtemps que je ne vais plus à l'école et je me suis dit que j'aimerais y retourner en regardant le matériel d'enseignement pour tous les sujets imaginables depuis l'appréciation de l'art jusqu'à la zoologie. Il y avait des poupées de guenilles pour apprendre aux enfants des maternelles à maîtriser une fermeture-éclair, à lacer un soulier ou à enfiler des guêtres; il y avait au moins cent laboratoires de langues, du plus simple au plus compliqué; du matériel pour apprendre sans peine à écrire à la machine au son de la musique et des modèles anatomiques qui étaient presque trop réalistes. A l'heure du déjeuner, les casse-croûte n'offraient pas, comme au Canada, des hot dogs et du coke, mais de grosses saucisses dodues et de la bière.

Un matin, un armateur de Bâle nous a amenés, Howard Campbell, conseiller commercial de l'ambassade du Canada à Berne, Bob Merner, adjoint au secrétaire commercial et moi-même, visiter le port. Bâle est évidemment le principal port de la Suisse et d'énormes barges sillonnent le Rhin entre Anvers, Rotterdam et Hambourg. Nous en avons vues beaucoup en train d'être chargées ou déchargées ou attendant simplement des marchandises et nous sommes grimpés au sommet d'un silo où on déchargeait du blé canadien. Un endroit du port marqué d'un pylône est le point de rencontre de trois pays, la Suisse, la France et l'Allemagne.

A Genève, j'ai consacré la plus grande partie de mon temps à un manuel destiné à ceux qui exportent dans les pays en voie de développement. M. H. Leslie Brown, autrefois sous-ministre adjoint de l'ancien ministère du Commerce, m'a donné de bons conseils, un après-midi, sur ce que

ces exportateurs doivent savoir. Il était en route pour le Canada après avoir passé deux mois à Kabul (Afghanistan) à titre de conseiller du gouvernement pour la promotion des exportations commerciales, poste qui lui avait été confié par le Centre commercial. On ne se sent jamais isolé du Canada ici; il m'est arrivé plus d'une fois, en pénétrant dans un restaurant, d'être saluée par un collègue du Ministère de l'Industrie et du Commerce venu assister à l'une des nombreuses réunions internationales dont Genève est l'hôte.

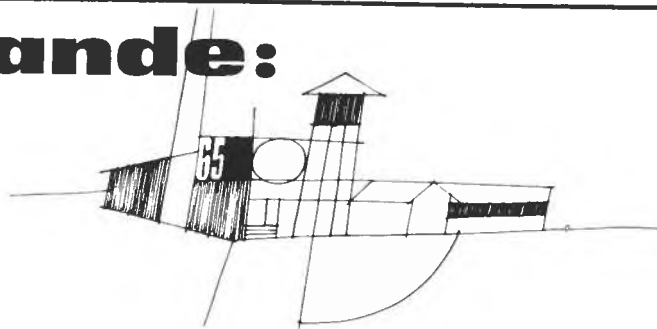
En passant à travers l'immense terrain du Palais des Nations, en route pour le Centre commercial au sommet de la colline, je me suis souvent rappelé un commentaire de l'honorable George McIlraith; lorsqu'il était ministre des Travaux Publics, il avait fait remarquer que la colline parlementaire ressemblait à un terrain de voitures usagées. Lors des grandes conférences (en ce moment il y a une réunion de l'Organisation Internationale du Travail) chaque pouce du terrain du Palais sert au stationnement des voitures. Cela me scandalise de les voir jusque sur les carreaux de marbre à l'extérieur de la grande salle de réunions.

La publicité en Suisse semble très différente de celle du Canada. Les journaux ne publient à peu près pas d'annonces de grands magasins et de supermarchés; vous ne pouvez pas prendre votre journal du mercredi soir pour étudier les aubaines dans les magasins d'alimentation ou les grands magasins. Toutefois, si vous allez au cinéma, avant le début du spectacle et juste après l'intermission (glaces et eaux gazeuses mais pas de maïs soufflé) vous verrez des annonces de produits et de services destinés surtout aux jeunes. Il y a également très peu de publicité dans les autobus.

Durant les fins de semaine, j'essaie de me promener et de visiter un peu la campagne suisse; elle est splendide actuellement après un printemps tardif. Les propriétaires des vignobles échelonnés jusqu'au lac Lemman, entre Genève et Montreux, disent qu'il y a un retard de deux mois. Mais tout est vert et très joli en ce moment; les touristes commencent à affluer et de semaine en semaine mon français s'améliore.

O. Mary Hill

On demande:



Des manufacturiers

Similicuir

Une société d'Allemagne de l'Ouest offre de céder à une entreprise canadienne, sous régime de licence, son procédé de fabrication d'un similicuir poreux et perméable à l'air. Il est fait de polyuréthane et de chlorure de polyvinyle employés seuls ou joints à une base de toile. Ce produit peut être utilisé dans la fabrication des chaussures, des vêtements et des capitonnages, ainsi que des tentes et des bâches. Il résiste assez bien au froid et à l'usure. On prétend en outre que ce matériel est de fabrication facile et peu coûteuse. Documentation sur demande. **Article 2263**

Véhicules municipaux et matériel industriel

Un agent canadien offre au nom d'une société belge les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de ses véhicules de transport des ordures ménagères, de ses machines et matériels de transformation industrielle tels que les appareils de cuisson, les stériliseurs, les malaxeurs, les autoclaves, les transporteurs, les séparateurs, etc. La firme fournira au licencié de l'aide technique, des plans, des dessins et, éventuellement, certains composants. Documentation sur demande. **Article 2264**

Revêtement à sols industriels

Une firme suisse désire négocier avec une entreprise canadienne un régime de licence pour la fabrication et la commercialisation de son agrégat de polyester et de quartz pour sols industriels, etc. Cet agrégat, qui se pose en couches d'un quart de pouce d'épaisseur ou moins, présente une forte résistance à l'usure, aux produits chimiques (acides) et au pétrole. Les surfaces ainsi obtenues sont anti-déparasantes et anti-poussière et possèdent des propriétés élastiques et peu rétrécissantes qui permettent de recouvrir de grandes superficies. Il durcit en deux heures et atteint sa résistance maximale en 24 heures ce qui le rend apte à la réparation et à la repose. Il peut aussi servir de doublure aux tuyaux d'égout en béton. La firme suisse fournira le savoir-faire technique et les plans relatifs à la construction de la machine de finition. Documentation sur demande. **Article 2265**

Circuits logiques multistables à impulsions phasées

Une agence d'État de l'URSS pour la cession des licences offre de céder sous licence les droits de production et de fabrication au Canada, et éventuellement les droits d'exportation, de son appareil logique multistable fondé sur le principe des impulsions phasées. Les composants de cet appareil peuvent assumer n'importe laquelle de 10 positions stables. On peut employer cette logique multistable lorsqu'il est nécessaire d'exprimer une quantité en termes décimaux. L'agence affirme que cet appareil est plus facile à employer que les dispositifs binaires pour la conversion des renseignements du code binaire au code décimal. Un article expliquant ces circuits de façon plus détaillée est paru dans la revue *Electronics* (numéro du 18 août 1969). Documentation sur demande. **Article 2266**

Accessoires de machines-outils

Une société américaine offre de céder, sous régime de licence, ses droits de fabrication au Canada de ses accessoires de tours tels que: les pointes de poupée fixe d'un tour, les mandrins, les douilles de serrage, les porte-outils, etc. Les centres nerveux possèdent des pointes interchangeable dont la précision est garantie à $\pm .00001$, un bâti et une tige en acier meulé et trempé, une saillie qui élimine le broutage, et ils sont scellés pour empêcher que n'entrent l'huile de coupe, la poussière et les autres corps étrangers. On fournira au détenteur de la licence canadienne les renseignements techniques, le matériel de promotion et l'assistance nécessaire pour la mise en marché de ces produits aux États-Unis. Documentation sur demande. **Article 2267**

Moto-réducteurs de vitesse

Une firme française cherche à établir un régime de licence ou d'entreprise en participation avec une société canadienne pour fabriquer et commercialiser au Canada et aux États-Unis sa gamme de moto-réducteurs pour toute usine qui exploite un matériel rotatif. Elle affirme que le degré de normalisation réalisé a permis non seulement de rationaliser la fabrication mais, étant

donné l'interchangeabilité d'un nombre des engrenages en question, d'en venir à la production en très grande série. Le concessionnaire fournira le savoir-faire technique. Documentation sur demande. **Article 2268**

Scies à onglets

Une société américaine offre de céder à une entreprise canadienne ses droits exclusifs de fabrication et de commercialisation de ses deux modèles portatifs de scies à onglets électriques. On soutient que ces scies peuvent accomplir le travail des plus gros modèles tout en étant assez légères pour être transportées d'une pièce à une autre ou d'un endroit à l'autre. Ces machines pèsent 31 livres et sont munies d'une lame de 10 pouces et d'un moteur de 3/4 CV tournant à 7400 tpm. Étant donné que les commandes sont logées dans la poignée cela permet d'avoir une main entièrement libre. Les scies peuvent couper des pièces de 3 po. sur 5 po. et de 2 po. sur 6 po. à un angle de 90 degrés et des pièces de 3 1/2 po. sur 3 po. et de 2 po. sur 4 po. à un angle de 45 degrés. Documentation sur demande. **Article 2269**

Étiquette adhésive par pression

Une société américaine offre de céder sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de trois types d'étiquettes qui sont adhésives par pression. L'agent adhésif dont elles sont enduites est soluble dans l'eau. Le fabricant garantit que ces étiquettes peuvent facilement s'enlever lorsqu'on plonge l'objet sur lequel elles sont fixées dans de l'eau chaude. On peut employer ce genre d'étiquette sur les garde-boues des voitures, pour étiquetter divers articles dans les magasins, pour les cadeaux-primes et pour divers autres usages. Tous les ingrédients composant l'adhésif sont approuvés par le *U.S. Food and Drug Administration*. Documentation sur demande. **Article 2270**

Protection à distance pour réseaux à haute tension, transistors, type TH.

Une agence roumaine d'État, chargée de la cession des licences, offre une licence de fabrication, y compris le savoir-faire tech-

nique, l'aide technique, les dessins et les droits de commercialisation au Canada et aux États-Unis d'un relai transistorisé à impédance (à distance). On affirme que sa conception supérieure comporte des caractéristiques dont sont dépourvus les relais à impédance offerts par la concurrence et sont constitués de corps solides. On cite les avantages habituels des dispositifs transistorisés: pas de contacts mouvants, non-susceptibilité aux vibrations ou à la poussière, faible encombrement, entretien facile, sensibilité élevée et réaction rapide. En plus, on affirme qu'une combinaison des opérations analogiques et numériques assure des caractéristiques de contrôle plus précises. Documentation sur demande. **Article 2271**

Appareil électrique pour le soudage de plastiques

Une firme suisse recherche, pour accord de licence ou d'entreprise commune, une société canadienne capable de fabriquer et de commercialiser son appareil électrique (une pince) pour le soudage des courroies plastiques, tubes, joints, etc. d'une épaisseur allant jusqu'à 15 mm. Ce matériel permet la soudure bout à bout de tous les profils désirés. Les principales qualités en sont: soudure lisse, aucun durcissement de la matière, ce qui évite ainsi une déformation moléculaire, l'absence de glissement, d'échauffement ou d'allongement de la courroie sur la poulie. Un couteau est monté sur la pince, ce qui permet une coupe parfaite à l'équerre. Les extrémités à souder ne touchent jamais la lame chauffante. Documentation sur demande. **Article 2272**

Revêtement en caoutchouc pour rouleaux d'usines de papier

Un fabricant des États-Unis offre les droits exclusifs de fabrication et de commercialisation de son revêtement breveté en caoutchouc, pour usines de papier qui est censé durer plus longtemps même dans des conditions défavorables. On affirme qu'il est extrêmement réfractaire, qu'il résiste à l'abrasion et qu'il supporte les coups durs; qu'il a des pores microscopiques qui empêchent le vide, ce qui facilite le dégagement; qu'il assure un contact en surface de 100 p. 100. Le licencié canadien pourra employer la marque de commerce du fabricant; il sera pourvu des devis de la formule et du mélange de ce produit. D'autres formes d'aide technique lui seront accessibles. Documentation sur demande. **Article 2273**

Charrue à disques

Une firme américaine offre les droits de fabrication et de distribution au Canada et aux États-Unis de sa charrue à disques munie de régulateurs hydrauliques pour les coutres et le bâti. Le principal avantage consiste en ce que le régulateur hydraulique permet d'écarter la plupart des obstacles, et sa forme standard permet son application en général à des charrues de différentes dimensions. Le titulaire d'une licence devrait

être un fabricant de pièces connexes, et qui possède des moyens ou des possibilités de distribution. Le concessionnaire de la licence offre des renseignements techniques, les plans, et de l'aide dans la fabrication et la vente. Documentation sur demande. **Article 2274**

Sièges inclinables d'automobile

Une firme suisse désire accorder à des sociétés canadiennes les droits de fabrication et de commercialisation, sous régime de licence, de ses dispositifs d'inclination de siège et d'autres éléments de siège de voiture. La firme suisse se dit être le fournisseur exclusif de dispositifs d'inclination de siège des principaux fabricants de voitures en Europe, y compris *General Motors (Opel)* d'Allemagne, *Ford* d'Allemagne, *Daimler-Benz*, *Lancia* et *Pininfarina*. On affirme que les sociétés *Citroen*, *Porsche*, *BMW*, *Fiat*, *VW*, *Volvo*, etc. sont d'autres clients. On accordera une préférence dans l'octroi d'une licence aux sociétés canadiennes qui fabriquent déjà des pièces pour l'industrie de l'automobile. L'inventeur fournira le brevet, les renseignements techniques, les dessins industriels, etc. Documentation sur demande. **Article 2275**

Jouets en bois

Une firme finlandaise offre les droits de fabrication sous licence de sa gamme de jouets éducatifs en bois. Elle offre aussi les droits de commercialisation au Canada et aux États-Unis. Toute société canadienne intéressée devrait disposer de sources de bois dur (bouleau), et d'installations pour le tournage sur bois et avoir une expérience connexe. Les jouets ingénieux offerts aux fabricants canadiens sont d'une grande variété et intéressent les enfants et les adultes. Exigeant divers degrés de savoir-faire, ils sont conçus en vue de diffuser les jeux imaginatifs et constructifs. Documentation sur demande. **Article 2276**

Racleuse pour sols industriels

Une firme française offre de céder sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de sa racleuse pour sols industriels. Cette machine est conçue en vue de permettre le nettoyage de tout genre de parquet d'atelier, soit l'enlèvement des couches de matière étrangère telles que la graisse, le goudron, la peinture ou les produits chimiques. L'appareil emploie un procédé à sec qui est constitué de quatre couteaux vibrants d'une hauteur réglable. Documentation sur demande. **Article 2277**

Emballeuse portative

Une firme américaine offre les droits de fabrication au Canada de sa nouvelle machine portative pour la mise en balles du carton de rebut. Elle réduit les risques d'incendie et l'encombrement des cartons vides mis au rancart; elle permet de tenir le lieu de remisage plus propre. On affirme que le coût de la machine est vite récupéré du fait que

les récupérateurs paient des prix élevés pour obtenir les cartons mis en balles avec cette machine. Documentation sur demande. **Article 2278**

Dévidoir en plastique pour boyaux

Une firme américaine offre à des entreprises canadiennes une licence pour la fabrication et la commercialisation d'un nouveau dévidoir en plastique destiné surtout aux boyaux ordinaires pour le jardinage. Ce dévidoir produit par estampage, s'assemble immédiatement et peut être accroché sans outils à un robinet à l'intérieur ou sur seuil. Le fabricant canadien paierait une redevance. Documentation sur demande. **Article 2279**

Support de tableau de bord

Un inventeur américain cherche à négocier un régime de licence avec une entreprise canadienne qui consentira à produire et à commercialiser, sur une base mondiale, son support à tableau de bord pour automobile. Ce dispositif est conçu de telle sorte qu'il peut tenir une bouteille en position inclinée et permettre d'en verser le contenu sans le répandre. Il est rétractable et peut donc tenir plateaux, porte-cartes, etc. Les objets qu'il supporte peuvent être fixés et serrés à volonté. L'inventeur fournira le savoir-faire technique au licencié canadien. Documentation sur demande. **Article 2280**

Bouteille thermos auto-chauffante

Un inventeur américain cherche à conclure un accord de licence avec une société canadienne pour la production et la commercialisation à l'échelle internationale, de sa bouteille thermos auto-chauffante qui peut fonctionner sur courant alternatif de 110 volts et courant continu de 12 volts. Cette bouteille thermos peut être chauffée, soit dans la maison soit dans la voiture, car elle est munie d'un cordon électrique bivalent. L'inventeur fournira l'aide technique nécessaire à la société canadienne. Documentation sur demande. **Article 2281**

Renseignements supplémentaires

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

Licensintorg, le bureau des licences de l'Union Soviétique, offre à l'industrie canadienne la possibilité de fabriquer ou d'adopter les produits et procédés ci-dessous. Les

entreprises canadiennes intéressées à produire l'un ou l'autre de ces articles peuvent communiquer avec la délégation commerciale de l'U.R.S.S. au Canada, 4370 boulevard Pie IX, Montréal 406 (Québec)	OuKRIK Abatteuse de charbon	Procédé galvanoplastique de fabrication des éléments des guides d'ondes.
Dispositif pour le pressage des enroulements des transformateurs de puissance	Détergent MJI-6 pour le nettoyage des pétroliers de mer.	Mélangeur gaz-air
Installation pour le soudage par arc et résistance des tubes dans les conditions de montage.	Accessoire pour le raccordement des tubulures de dérivation aux conduites à gaz haute et basse pression en service.	Rotor de machine électrique refroidi par gaz
Soudage automatique à l'arc et sous laitier électro-conducteur du titane et de ses alliages à faible teneur en éléments d'addition, dans les épaisseurs de 2 à 300 mm avec utilisation de flux spéciaux.	Dispositif à étancher le rotor du réchauffeur d'air à régénération.	Dispositif de distribution haute tension
Filtre-presse automatique à chambre	Procédé de jonction de métaux, alliages et matériaux par diffusion sous vide et dispositif pour le réaliser.	Roue de turbine type PO 115.
Dispositif automatique de commande des machines.	Séparateur électronique pour l'enrichissement des minéraux utiles.	Isolant pour enroulements des machines et appareils électriques.
Machine automatique à mouler les masques à fonderie	Machine à usiner par électro-érosion "Electrom-15"	KIVCET, le procédé et le réacteur pour la fonte de minerais et de concentrés complexes
Filtre-presse automatique à cellules	Dispositif électrochimique de conversion des signaux d'information.	Matière feuilletée pour résistances et potentiomètre de haute précision.
Machine automatique à une chambre pour le soudage par bombardement électronique sous vide.	Electrodes pour le soudage et le rechargement de la fonte grise et à haute résistance.	Résistance pneumatique linéaire.
Garnissage de haut fourneau.	Electrolyseur.	Composition liquide et procédé pour la fabrication des noyaux et des moules de fonderie.
Procédé de soudage et de rechargement à l'arc avec utilisation de baguettes céramiques.	Appareil de chauffage par bombardement électronique.	Fours à recirculation à basse température type IIAII (50 – 550°C)
Installation d'accélération de particules chargées.	Procédé électrothermique permettant la distillation du zinc à une croûte de zinc.	Cercleuse au fil de fer de profils métalliques en rouleaux ou en bottes.
Composition, méthode de fabrication et application d'un fil allié de terres rares et de zirconium, à teneur en hydrogène réduite pour le soudage des aciers doux	Système de refroidissement des fours de métallurgie par vaporisation.	Production de microconducteur coulé avec l'isolement continu en verre.
Composition, méthode de fabrication et application du fil à âme de poudre 1111-42 pour le soudage de la fonte avec préchauffage.	Matière plastique mousse.	Mécanisme pour le nettoyage des châssis et des blindages de fours à coke.
Sources de courant d'origine chimique pour appareils électriques d'usage domestique	Ciment Portland expansif liant sans retrait	Procédé de séchage de l'isolant des câbles de réseaux électriques et appareils de contrôle automatique de l'isolement.
Traitement complexe des nephelines en oxyde d'aluminium, les produits sodiques et le ciment de Portland.	Tête d'extrusion pour la fabrication des tubes doubles du type "tube en tube".	Procédé de fabrication en continu de l'acide fluorhydrique et installation de petit encombrement pour sa fabrication.
Machine à couper les joints de dilatation dans les revêtements de béton fraîchement mis en œuvre.	Tête d'extrusion pour la fabrication de tuyaux armes flexibles et rigides en matières plastiques.	Procédé de fabrication des piles sèches et dispositif de réalisation de ce procédé.
Grue de chantier l'érection d'ouvrages du type à tour.	Broyeur-mélangeur universel.	Procédé de creusement des tranchées à parois inclinées à l'aide d'un excavateur à godets.
Procédé de fabrication de l'acide sulfurique par méthode de contact.	Fil à âme de poudre destiné au soudage et au rechargement à l'arc découvert.	Procédé de refroidissement des réducteurs à vis sans fin et le dispositif pour réaliser ce procédé.
Vibromalaxeur continu.	Fil à âme de poudre à protection interne	Procédé de commande asymétrique par grille d'un convertisseur ionique et dispositif de commande asymétrique par grille d'un convertisseur ionique.
	Fils à âme de poudre avec protection interne 1111-2X2B8-O, 1111-2X4B30-O.	Procédé pour augmenter la résistance mécanique et la stabilité thermique des articles en verre.
	Fil à âme de poudre pour le rechargement	Procédé de fabrication des séparateurs pour accumulateurs
	Fil de fer à noyau fluxé IIII — 3X2B8 pour dépôt de soudure.	Procédé de fabrication d'une addition hygrofuge.
	Flux pour le brasage et le soudo-brasage à basse température de la fonte.	
	Roue à turbine "Francis", type Roll5, pour pression de 70 à 115M.	

Procédé de fabrication de pièces en polyamides pour sous-ensembles de frottement.	Capteur d'un détecteur haloïde de fuite.	Four de fusion de flux OB-578M.
Procédé de fabrication de pièces bimétalliques par rechargement avec un alliage d'apport fondu.	Collecteur de machine électrique en matière plastique.	Installations de chauffage à basse température à recirculation type II AII.
Procédé de fabrication des culots emboutis de bougies d'allumage.	Installation pneumatique pour le transport du ciment.	Cubilot universel marchant sans coke.
Méthode de fabrication du caprolactame avec du benzol, par oxydation du cyclohexane par l'oxygène de l'air.	Grisomètre portatif CMII-I ("Le compagnon du mineur").	Machine universelle C11AY-65N à confectionner les pneus pour camions.
Mode de fabrication des articles en béton alvéolaire à perlite plastique.	Fil de fer à poudre.	Laminoir pour la fabrication d'éléments en béton armé par vibrolaminage.
Procédé de fabrication des alcools supérieurs acycliques par oxydation directe des N-paraffines.	Pile galvanique alcaline.	Plateau vibrant.
Méthode de fabrication de la poudre ferromagnétique de fer-carbonylique à haute dispersion.	Procédé d'émaillage des fils sans recourir à des solvants.	Flux de soudage.
Procédé de fabrication des acides gras synthétiques par l'oxydation de paraffines de naphte à l'oxygène de l'air.	Procédé de fabrication de l'eau oxygénée par méthode à l'antraquinone avec utilisation d'un nouveau catalyseur.	Installation pour le soudage par résistance des tubes de revêtement au-dessus de la bouche d'un forage.
Mode de fabrication d'un liant imperméable en ciment pouzzolanique au gypse et d'objets en ce matériau.	Procédé de fabrication des pièces dentées par l'estampage radial.	Machine à lier les couronnes et les paquets de produits laminés avec un fil métallique.
Procédé de soudage par deux arcs sous flux avec oscillation de l'électrode avant.	Dispositif pour la protection du bloc redresseur à semi-conducteurs pour matériel roulant électrique contre les courants de court-circuit et les surtensions.	Pompe à alternance thermique Pompe à vide poussé n'utilisant ni huiles ni vapeurs et n'ayant aucune pièce mobile ou raccord électrique. Elle se compose essentiellement d'un couloir dont les régions alternent en parois atomiquement douces et atomiquement rugueuses. Elle pompe continuellement aussi longtemps qu'il existe des différences de température entre les régions.
Appareils magnéto-électriques miniaturisés	Compteur de rayonnement radio-actif.	Contact électrique planétaire Un système de conduction des signaux électriques entre deux parties pivotantes. Il comprend des engrenages planétaires modifiés munis de ressorts pour permettre une plus grande adhérence et assurer une action de frottement exempte des poussières qui pourraient s'amasser entre les parties en contact.
Complexe pour l'exploitation mécanisée du charbon.	Procédé de turboforage à réaction PT6 et appareils de fond pour la réalisation de ce procédé.	Appareil à micro-ondes pour mesurer les propriétés diélectriques et la teneur en humidité. Structure à micro-ondes et à ondes lentes ayant un côté ouvert de façon à pouvoir le placer sur une surface plane ou du matériel en feuilles. L'accord de la structure dépend très largement des propriétés diélectriques de l'échantillon de matériel et peut indiquer les changements dans la teneur en humidité, l'épaisseur, etc.
Grue mobile à tour.	Chaîne de moulage à presses, commandée à distance.	
Installations de moulage pour la fabrication des éléments de construction en béton armé.	Supports antivibrants caoutchoucométriques et équiréquents.	
Fréquence-mètre électromagnétique.	Machine à laminier les arbres cannelés.	
Machines à perforateurs multiples pour le fonçage des puits de mines.	Système d'éléments universel du matériel automatique industriel à air comprimé.	
Moteur électrique asynchrone à vitesses multiples.	Dispositif radiorécepteur HH.F ultrasensible à bande large à haute stabilité et sélectivité.	
Nouvelle machine servant à former la bordure des extérieurs de cuir.	Grisomètre avertisseur thermocatalytique	
	Hauts-fourneaux à pression élevée des gaz.	
	Turboforeuse à ligne de pression tombante.	

Prêt international

Trois fabricants importants de Yougoslavie (producteurs d'automobiles, de tubes en acier et de roues automobiles) vont recevoir un prêt de 18 millions de dollars accordé par la Banque mondiale pour moderniser et agrandir leurs installations. Dix millions de dollars iront à la société *Zavodi Crvena Zastava (ZCZ)* qui est le principal fabricant d'automobiles de

Yougoslavie, 6,2 millions à la société *Zeljezara Sisak*, principal producteur de tubes d'acier et 2,3 millions à la firme *Poljoprivrednih Masina*, unique producteur de machines agricoles combinées et de roues d'automobiles, de camions et de tracteurs. La compagnie ZCZ prévoit d'accroître sa production de 56,000 véhicules en 1968 à 200,000 en 1974. La *Sisak*

va installer du matériel de fonderie continue et pour différencier les usines de tubes moyens et lourds. La production de tubes sans soudure passera dans cette usine de 79,000 à environ 140,000 tonnes par an en 1973. La société *Masina* espère accroître la production de roues d'automobiles à 2,3 millions d'unités par an d'ici 1973.

Actualités commerciales

En 1969, le coût de stockage des excédents de beurre de la Communauté économique européenne et l'argent nécessaire pour distribuer à bon marché une partie des surplus ont atteint 380 millions de dollars. Cette somme a été indiquée par M. Josef Ertl, ministre allemand de l'Agriculture, au cours de l'émission de questions sur le Bundestag. Il a dit que la distribution gratuite de 25 centilitres de lait, pris sur l'excédent, à tous les écoliers de la CEE chaque matin pendant la récréation, coûterait 308 millions de dollars et que ce coût serait de 436 millions si les étudiants supérieurs étaient compris. L'adoption de cette mesure réduirait les excédents de 60,000 et 85,000 tonnes dans chaque cas et les coûts respectivement de 164 et 207 millions de dollars. M. Ertl a indiqué que les chances d'adoption de ce plan étaient faibles—Bonn.

Plusieurs sociétés norvégiennes coopèrent à la production d'un nouveau type de bateaux de sauvetage en aluminium. Elles espèrent que d'importantes commandes d'exportation résulteront de la mise en commun de leurs efforts économiques et techniques. Le prototype du nouveau bateau est actuellement en construction à l'usine d'aluminium de Ardal et Sunndal. Ces sociétés sont la *Hoyanger*, *Naco* à Holmestrand, *Raufoss Ammunition Factory*, *ASV*, *Fiellstrand* *Batbyggeri* et *Aluminiumindustri*—Oslo.

Un accord franco-suisse doit être conclu pour la fabrication de pièces et l'assemblage de l'hélicoptère français Alouette 3, à l'avionnerie suisse de Emmen. On évalue le contrat de production initiale à approximativement 22 millions de dollars—Berne.

En 1969, le trafic de conteneurs par les ports hollandais s'est fortement accru par rapport aux chiffres de 1968 (indiqués entre parenthèses). L'année dernière 143,200 unités ont été manutentionnées (109,200); à l'entrée, les marchandises en conteneurs ont représenté un poids de 1,188,500 tonnes (712,500), à la sortie, les biens en conteneurs avaient un poids total de 1,159,750 tonnes (699,500). La plus grande part du trafic est passée par Rotterdam où 1,053,900 tonnes sont arrivées dans des conteneurs et d'où 989,250 tonnes sont sorties—La Haye.

La société norvégienne Wideroe Industrie A/S a signé un contrat avec un grand distributeur américain pour la livraison de 1,500 tentes roulottes avant la fin de 1971. Ce contrat, évalué à un million de dollars, a été conclu face à 40 concurrents américains. On s'attend à ce que de nouvelles livraisons plus importantes suivent—Oslo.

La croissance de la demande de consommation en Suisse va créer de nouvelles possibilités d'exportation pour les producteurs canadiens. En 1969, le rythme de croissance des importations suisses a été supérieur à celui des exportations. Les achats à l'étranger se sont élevés de 17 p. 100 par rapport à l'année précédente, et ont dépassé 5.5 milliards de dollars alors que les exportations d'une valeur de cinq milliards ne se sont accrues que de 1 p. 100. Voici décomposées en plusieurs grandes catégories, les importations et leurs valeurs approximatives en dollars: matières premières et produits semi-finis (2.4 milliards de dollars), biens de consommation (1.8 milliard), biens d'équipement (un milliard), combustible tels que produits du pétrole, charbon etc. (0.3 milliard). La capacité de production a été utilisée à 90 p. 100, ce que l'on considère être le niveau optimal de cette nation—Berne.

La production de 350 millions de tonnes de pétrole prévue pour cette année par l'Union soviétique est en bonne voie de réalisation, le rendement des puits ayant atteint 84.8 millions de tonnes au premier trimestre. La productivité s'est élevée de 10.5 p. 100 par rapport à la même période en 1969 du fait d'une meilleure gestion et d'une concentration des unités d'extraction du pétrole. Dans l'industrie du pétrole, l'emploi ne s'est pas accru en dépit des 3,300 nouveaux puits qui sont venus s'ajouter depuis le début de 1969. La production de pétrole et de gaz assure environ 60 p. 100 des besoins d'énergie de l'Union soviétique—Moscou.

La société Kodak Industrial S. A. de C. V. de Mexico va commencer d'ici six mois à produire des copies originales de films. Jusqu'à ce qu'elle le fasse, ces pellicules seront reçues de la firme *Eastman Kodak* des États-Unis. Cette entreprise américaine a investi 34.3 millions de dollars dans l'usine mexicaine qui produit 30 genres de pellicules utilisés pour le microfilmage, la radiologie, la photographie d'amateur, le cinéma et les arts graphiques—Mexico. D. F.

La firme espagnole Nueva Montana Quijano et la British Leyland assemblent la populaire Mini 850 dans leur usine commune à Pampelune. On s'attend à ce que la production de cette usine d'assemblage atteigne 100,000 voitures par an. Avec cette Mini 850, la compagnie s'aventure pour la première fois dans la fabrication automobile en grande série. La catégorie des 850 cc (120,000 unités de toutes marques ont été immatriculées l'année dernière) représente plus de 33 p. 100 de toutes les ventes de voitures en Espagne. Il se peut que l'entreprise en commun exporte la Mini 850 vers d'autres pays européens et outre-mer—Madrid.

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.

Au Mexique

T. F. Harris, conseiller commercial à Mexico:

Montréal: du 14 au 18 septembre
Toronto: du 21 au 25 septembre
Hamilton, Burlington, Dundas: les 28 et 29 septembre
Winnipeg: du 30 sept. au 1^{er} octobre
Regina: le 2 octobre
Calgary: les 5 et 6 octobre
Edmonton: les 8 et 9 octobre
Vancouver: du 13 au 16 septembre

Ile de la Trinité

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

Vancouver: du 1 au 6 septembre

J. A. Ahow, agent commercial Port of Spain

Saint-Jean: le 9 septembre
Nouvelle-Écosse: les 10 et 11 septembre

Montréal: du 14 au 21 septembre
Toronto: du 30 septembre au 9 octobre
Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary: du 19 au 23 octobre
Vancouver: du 26 au 29 octobre

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)

J. A. Ahow

Agent commercial
Port of Spain, La Trinité du 31 août au 4 septembre

E. L. Gray

Secrétaire commercial adjoint
Londres (Grande-Bretagne)
Du 8 au 10 septembre.

T. F. Harris

Conseiller commercial
Mexico
du 31 août au 11 septembre

W. Jones

Délégué commercial
Johannesburg, Afrique du Sud
mi-août

F. L. N. Villeneuve

Secrétaire commercial adjoint
Melbourne (Australie)
Du 24 août au 11 septembre.

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).

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 29 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud			Congo (Kinshasa)		
Rand	1.435	.69	Zaire	2.144	.46
Algérie			Costa Rica		
Dinar	.1862	5.37	Colon	.1551	6.44
Allemagne			Cuba¹		
Deutsche Mark	.2831	3.53	Peso cubain		
Antilles néerlandaises			Danemark		
Florin	.5448	1.83	Couronne danoise	.1370	7.28
Arabie Saoudite			Dominicaine, Rép.		
Rial	.2062	4.84	Peso dominicain	1.027	.97
Argentine			Équateur		
Peso argentin (libre)	.2569	3.89	Sucre (officiel)	.0570	17.45
Australie			(libre)	.0511	19.49
Dollar australien	1.146	.8726	Espagne et dépendances		
Autriche			Peseta	.0147	67.57
Schilling	.0398	25.12	États-Unis		
Bahamas			Dollar	1.027	.97
Dollar	1.027	.97	Fidji		
Belgique et Luxembourg			Livre	1.186	.84
Franc belge	.0207	46.12	Finlande		
Bermudes			Mark finlandais	.2446	4.08
Dollar	1.027	.97	France, Monaco, etc.²		
Birmanie			Franc	.1862	5.37
Kyat	.2158	4.62	Ghana		
Bolivie			Nouveau Cédi	1.007	.99
Peso bolivien	.0863	11.58	Grande-Bretagne		
Brésil			Livre sterling	2.457	.40
Cruzeiro (officiel et libre)	.2217	4.51	Grèce		
Ceylan			Drachme	.0342	29.07
Roupie cinghalaise	.1726	5.77	Guatemala		
Chili			Quetzal	1.027	.97
Escudo chilien			Guyane		
(taux bancaire)	.0869	11.45	Dollar	.5367	1.86
(libre)	.0716	13.96	Haïti		
Chine, Rép. pop. de			Gourde	.2055	4.86
Nouveau dollar de			Honduras		
T'ai-wan (officiel)	.027	37.04	Lempira	.5138	1.74
Colombie			Honduras britannique		
Peso (fixe)	.055	17.86	Dollar	.5364	1.86
			Hong Kong		
			Dollar de Hong Kong	.1695	5.89

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 29 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	.0102	97.09	Florin	.2854	3.50
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1364	7.30	Sol (libre)	.0237	42.19
Indonésie⁴			Philippines⁵		
Rupiah			Peso (libre)	.165	6.06
Iran			Pologne		
Rial	.0142	70.42	Zloty (taux de base fixe)	.2700	3.71
Iraq			Portugal et colonies⁶		
Dinar irakien	2.877	.35	Escudo	.0357	27.86
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.457	.40	Livre (officiel)	2.36	.42
Islande			Républiques franco-africaines⁷		
Couronne islandaise (officiel)	.0116	85.47	Franc	.0037	270.27
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.2936	3.40	Colón	.4110	2.42
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0016	625.00	Leone	1.508	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.228	.81	Dollar	.3507	2.85
Japon			Suède		
Yen	.0029	299.30	Couronne suédoise	.1985	5.03
Kenya			Suisse		
Shilling	.1526	6.55	Franc suisse	.2392	4.18
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3185	3.14	Livre syrienne (libre)	.2819	3.55
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3357	2.97	Couronne tchécoslovaque	.1427	6.98
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2064	4.83	Baht (libre)	.0498	20.00
Mexique			Trinité-et-Tobago⁸		
Peso mexicain	.0822	12.12	Dollar	.5135	1.94
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1468	6.79	Dinar tunisien	1.957	.51
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	3.017	.33	Lira turque	.1142	8.73
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1439	6.93	Peso uruguayen (libre)	.0041	243.90
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.150	.87	Bolivar (officiel et libre)	.2288	4.36
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2158	4.62	Dinar (officiel)	.0822	12.12
Panama					
Balboa	1.027	.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.

En route vers Singapour



Lors de sa tournée dans les pays du Pacifique, le Premier ministre, Monsieur Trudeau, s'est arrêté à Singapour où il s'est rendu au parc industriel Jurong afin de voir les oiseaux dont le Canada a fait présent à cette république.

Cette initiative remonte à plus d'un an lors du passage du ministre de l'Industrie et du Commerce, l'honorable Jean-Luc Pepin, à Singapour. Le ministre des Finances de l'époque avait alors exprimé le désir d'avoir des oiseaux canadiens dans la nouvelle volière. M. Pepin avait déclaré qu'il serait enchanté de prendre des dispositions pour lui faire expédier des représentants de la gent ailée du Canada.

Cette entreprise a exigé la collaboration de l'Industrie et du Commerce, du Service canadien de la faune du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien et de l'*Ontario Waterfowl Research Foundation*, un organisme à but non lucratif de Guelph (Ontario). Le Service canadien de la faune s'est occupé de réunir les oiseaux en provenance de divers habitats, pour ensuite les faire transporter à Guelph où ils ont passé l'hiver. Les derniers préparatifs ont été effectués sous la direction de William Carrick, l'un des plus réputés photographes d'animaux sauvages de l'Amérique du Nord, dont les films ont été utilisés dans le monde entier par *Disney*, *Ducks Unlimited* et l'*Audubon Society*, entre autres.

L'envoi d'oiseaux canadiens comprenait deux couples de bernaches du Canada (*Branta Canadensis Interior*), un couple d'oies bleues (*Anser Caerulescens*), deux couples de petites oies blanches (*Anser Hyperborea*), un couple d'oies de Ross (*Anser Rossii*), deux couples de canards huppés (*Aix Sponsa*) et deux pigeons pies. Tous les

nouveaux venus se portent bien à l'exception d'un canard huppé qui a été trouvé mort à l'arrivée.

Les oiseaux ont été transportés dans des cages recouvertes de gros canevases afin d'éviter distractions ou ennuis au cours de ce long voyage. Il y avait suffisamment de nourriture dans chaque cage pour tout le voyage mais on renouvela la réserve d'eau à Londres, Zurich, Rome, Beyrouth, Karachi et Calcutta. La BOAC a assuré ce service.

Le parc d'oiseau, situé sur la propriété industrielle de la municipalité de Jurong, comporte une immense volière où l'on a aménagé des chutes d'eau d'une hauteur de cent pieds, des étangs et six grands enclos qui servent à loger des espèces passerines et passeriformes (oiseaux percheurs), anserines, cygnes, oies et canards, hémiptères (oiseaux australiens, dont la caille australienne), tinamiformes (ordre de l'Amérique du Sud), casuariformes (oiseaux qui ressemblent à l'autruche et qui viennent d'Indonésie) et galliformes (de la famille du tétras et de la perdrix).

Les locaux de l'*Ontario Waterfowl Research Foundation* sont situés dans le parc d'oiseaux aquatiques *Kortright* à Guelph qui a été ouvert au public en 1965 et rend hommage au regretté Frank H. Kortright, le fondateur du *Canadian National Sportsmen's Show*. La création de la Fondation même remonte à 1961. Elle est constituée en société et est considérée comme organisme de charité.

Elle a pour but d'inviter le public à prêter son concours à la conservation du gibier d'eau par l'établissement d'un parc d'oiseaux aquatiques et l'élaboration de techniques d'aménagement des habitats aquatiques.



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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

Les normes américaines du bois de sciage

